



Solutions  
Avocats

# Catalogue conférences 2023

 **Talk's**

Provocateur d'idées | en présentiel

 **D-Talk's**

Provocateur d'idées | en distanciel

Ces conférences s'adressent à vous qui êtes un avocat,  
un cabinet ou un barreau.



Provocateur d'idées | en présentiel



Provocateur d'idées | en distanciel



**Dan KOHN**

Directeur de la prospective  
SEPTEO

L'innovation est une opportunité pour le monde juridique et judiciaire. Septeo Solutions Avocats vous accompagne dans la conduite du changement : transformation digitale, innovation numérique et modernisation de vos cabinets.

Notre préoccupation première est d'apporter aux avocats toujours plus de solutions et de services afin de vous aider à rester connectés à vos clients et à piloter plus efficacement votre structure.

Septeo Solutions Avocats prolonge son accompagnement en organisant dans plusieurs barreaux des « TALK'S ou D-TALK'S ». Ces 1/2 journées ou journées de formation/conférences abordent des thématiques variées qui sont au cœur des enjeux et de l'avenir de la profession : communication, innovation, transition digitale, inter professionnalité etc.

88%

affirment que la formation a répondu à leurs attentes

94%

projetent d'appliquer les enseignements acquis lors des TALK'S

96%

souhaitent renouveler l'expérience

# Thème #1

## Pilotez votre cabinet

Comment optimiser la gestion de son cabinet pour gagner en productivité ?

Exploiter les outils de communication et de marketing pour fidéliser et prospecter de nouveaux clients :

- Votre cabinet est une entreprise (une marque, un logo, des adresses emails dédiées).
- Être connu passe par être visible sur Internet (le site web n'est qu'un élément parmi tant d'autres).

Piloter la gestion du cabinet :

- Depuis les dossiers (production d'actes, facturation, messagerie, e-Barreau, RPVA).
- Utiliser les applications mobiles pour être en contact permanent avec son cabinet.
- Disposer d'outils et d'indicateurs pour un meilleur suivi de son activité ; les clés pour piloter son activité.

Optimiser le fonctionnement des équipes (des avocats, des collaborateurs et des secrétaires) :

- Être plus disponible pour ses clients grâce à l'outsourcing et la mise en place d'extranet client et de CRM.
- Maximiser son temps de travail (en temps et en argent).
- Améliorer sa rentabilité et sa flexibilité ainsi que celle de ses équipes.

## Thème #2

# Boostez votre communication

Comment optimiser la relation client et la communication de l'avocat tout en intégrant une démarche de business développement ?

- Développer sa présence et accroître sa notoriété fait partie intégrante du cabinet dans une démarche de fidélisation, de suivi et de business développement.
- Comment se démarquer sur un marché ultra concurrentiel qui voit émerger de nouveaux acteurs du Droit ?

Découvrez les nouvelles tendances pour développer et fidéliser votre clientèle :

- Réseaux sociaux, vidéos juridiques, consultations en ligne, visio-consultations, intermédiations, signatures électroniques, paiements en ligne, extranet clients, CRM...

## Thème #3

# Transformation digitale du marché du droit et legaltech

Dans un marché du droit en pleine mutation, la profession est bousculée par l'entrée des nouvelles technologies dans les pratiques et les usages.

- La marque « avocat » est forte et bénéficie d'un indice de confiance élevé auprès des Français, mais aujourd'hui, cela ne suffit plus. Les avocats doivent se doter d'une confiance digitale qui vient renforcer l'engagement du client.
- Les avocats commencent aujourd'hui à contre-attaquer avec des initiatives nouvelles, parfois en rupture avec leurs pratiques, Intelligence Artificielle, outil prédictif, plateforme alternative de résolution de litiges, SPE, entreprise numérique du droit, CRM, espace client, prestation juridique packagée.
- Ce moment d'échanges permettra de faire un point sur l'écosystème du droit et les solutions à adopter dans sa relation client.



## Thème #4

# Optimisez la performance de vos équipes

La recherche de nouveaux leviers de croissance est un défi quotidien pour les cabinets d'avocats. En tant que professionnel du Droit et chef d'entreprise, votre temps est précieux et celui de vos équipes l'est tout autant.

### Comment analyser la performance de votre cabinet ?

Il est vital de s'assurer de la cohérence des objectifs généraux de votre cabinet ainsi que des missions et des comportements de vos équipes au quotidien. Il existe des outils et des méthodes simples à mettre en oeuvre.

### L'externalisation, fantasme ou réalité ?

Vos clients attendent de vous que votre équipe soit disponible, flexible et réactive.

### • La conduite du changement : opportunité ou contrainte ?

Vouloir changer ne suffit pas. L'accompagnement du changement auprès de vos équipes est la garantie de votre réussite.

*L'avocat vit dans un monde de concurrence.*

*La performance est la clé de la réussite.*

## Thème #5

# Passez de l'avocat libéral à un entrepreneur du droit augmenté

Comment s'approprier les bons outils en rapport avec son activité et son positionnement sur le marché ?

- Les solutions LegalTech sont là pour faciliter le travail de l'avocat et l'assister dans ses missions, la prise de décision, l'analyse de clauses, la rédaction de documents, la gestion opérationnelle de son entreprise ou son identité numérique.
- Découvrons ensemble les bonnes méthodologies à adopter et ainsi comment arbitrer sur les technologies à déployer pour devenir un avocat augmenté, connecté à son écosystème.

Cette formation vous donnera les clés pour réussir votre transition digitale, prendre le virage technologique et repenser votre business model ainsi que votre proposition de valeur.



## Thème #6

# Mettre en œuvre son projet pluriprofessionnel

L'interprofessionnalité d'exercice n'a pas attendu l'adoption de la loi Macron pour exister dans les faits, de manière informelle et ponctuelle.

Des professionnels se sont déjà illustrés par la mise en place d'équipes « ad hoc ».

La réflexion sur l'interprofessionnalité n'est pas récente. Pas plus que les freins auxquels se heurtent ces formes de rapprochement structurel : disparités culturelles et déontologiques, modèles économiques et modes de production.

### Comment faire de cette opportunité un levier de croissance ?

L'objectif est d'apprendre à modéliser une structure d'avocat pluriprofessionnelle en prenant en compte ces points suivants :

- Identification du besoin client et pertinence de l'offre de services
- Cohérence du modèle économique
- Pertinence de l'outil
- Potentialité du marché et plan de commercialisation
- Avec quel professionnel s'associer sous l'angle des nouveaux métiers de l'avocat



## Thème #7

# La cybersécurité pour cabinets d'avocats

Comment protéger vos données et celles de vos clients ?  
Comment garantir un niveau de confidentialité et de sécurité optimal dans vos échanges ?

La cybersécurité devient prioritaire pour vos partenaires.

Entrée dans le Top 2 des enjeux des dirigeants pour le World Economic Forum et devenue un sujet prioritaire avec les nouvelles législations (RGPD et Loi Informatique et Libertés révisée), la cybersécurité n'est plus un sujet réservé aux directions informatiques.

Aujourd'hui, les cyber attaquants n'hésitent plus à attaquer des prestataires, pour atteindre leurs objectifs. Les cabinets d'avocats ne sortent pas du lot.



## Thème #8

# L'IA pour les cabinets d'avocats, c'est pas compliqué

IA = Intelligence Artificielle, Algorithmique,  
Augmentée ou d'Avocat ?

L'IA est clivante, elle déchaîne les passions et suscite beaucoup de fantasmes, d'un côté nous avons des IA sceptiques et de l'autre des IA enthousiastes.

Grand concept abstrait ou solutions concrètes ?

Quel impact alors pour les professions du droit et quels bénéfices ?

Relation client, extraction, analyse et traitement de la donnée, prédictibilité, Big Data et Business Intelligence, gestion de contrat et sécurité juridique, autant d'applications et d'usages qui permettront de libérer l'avocat et d'augmenter son attractivité et sa valeur ajoutée.



# Thème #9

## Legal design

Innover dans la relation client grâce au design du droit



Comprendre les notions de "Design" & "Customer Centric".



Utiliser le langage juridique clair dans ma communication.



Appréhender l'impact de l'information juridique visuelle.



Développer l'empathie cognitive et l'expérience utilisateur.



Distinguer le besoin client de la problématique juridique.



Développer l'intelligence collective au sein du cabinet.



Provocateur d'idées

## Comment organiser un Talk's ou D-Talk's ?

Vous êtes un cabinet d'avocats, un barreau, une école d'avocats, un réseau d'avocats, un groupement... :

**Je sélectionne la formule qui me convient :**

- Formation (2 heures, 3 heures ou 4 heures)
- Formation + ateliers pratiques (4 heures)
- ou je souhaite que l'on me propose une formule personnalisée

**Je propose 3 dates et un lieu pour l'organisation de la formation :**

- via email : [info@avocats.septeo.com](mailto:info@avocats.septeo.com)
- ou via le formulaire sur le site : [www.secib.fr](http://www.secib.fr)

**Je suis contacté par le responsable des Talk's sous 72h** pour convenir d'une date et des modalités pratiques.

**Je reçois le kit de communication** pour promouvoir la conférence (affiches, emailing, formulaire de contact).

**J'ai organisé mon Talk's !**

**150** TALK'S organisés  
depuis 2016

**3608** avocats  
participants



PARIS

Immeuble WorkStation  
25 quai du Président Paul Doumer  
92400 COURBEVOIE

MONTPELLIER

194 avenue de la Gare Sud de France  
34970 LATTES

LYON

Le forum, 29 rue Maurice Flandin  
69003 LYON

04 99 53 21 90  
[info@avocats.septeo.com](mailto:info@avocats.septeo.com)