CONVENTION NATIONALE DES AVOCATS 2026

21 - 23 octobre 2026
MEETT Toulouse

AVOCAT JUSQU'AU BOUT DES DROITS



Toulouse | Albi | Montauban

CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX
LES AVOCATS



CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX
LES AVOCATS

DE L'INSTALLATION AU DÉPART : GUIDE PRATIQUE DES SOCIÉTÉS D'AVOCATS

ORATEURS

Audrey CHEMOULI
Avocate au barreau de Paris
Présidente de la commission Statut professionnel de l'avocat du CNB

Alexandre CORATELLA
Avocat au barreau de Paris
Membre de la commission Statut professionnel de l'avocat du CNB

Thierry GONTARD
Avocat au barreau de Paris
Secrétaire du CNB et membre de la commission Affaires européennes et internationales du CNB

Thomas NECKEBROECK
Avocat au barreau de Toulouse
Ancien Vice-Bâtonnier et membre du Conseil de l'Ordre de Toulouse

Confidential

LA SOCIÉTÉ EST DEVENUE LA NORME DE LA PROFESSION.

12 761

structures d'exercice d'avocats

66 %	**de SEL** dont 57,4 % de SELARL et 7,5 % de SELAS
13,4 %	**de SCP** une forme en recul
10 %	**d'associations** AARPI comprises

Source : ministère de la Justice, statistiques 2023, reprises par le guide CNB Structures d'exercice.

Confidential

DEUX GUIDES, UNE SEULE BOÎTE À OUTILS.

Guide 1

Structures d'exercice de la profession d'avocat

2ème édition, octobre 2026. Structures de moyens, AARPI, SEL, SPFPL, fiscalité de la rémunération, passage à l'IS, formalités, statuts types.

Guide 2

Comment gérer un départ d'associé ?

Retrait, exclusion, rémunération, cotisations, mandat social, clients, archives, courriels, facturation, collaborateurs, domiciliation, CARPA.

Vous n'avez pas à prendre de notes : tout y est.

Confidential

LE DÉPART S'ÉCRIT À L'INSTALLATION.

01

Entrer

Quel projet, quand,
comment, quelle forme.

02

Durer

Constituer ou rejoindre :
ce que la forme ne règle pas.

03

Sortir

Pourquoi ça clashe,
et la clause qui l'évite.

La sortie se prépare dès l'entrée.

I –
ENTRER

Le départ s'écrit à l'installation…
quel projet, quand, comment, quelle forme

Confidential

ON S'ASSOCIE POUR QUATRE RAISONS, TOUTES LÉGITIMES.

1

Rompre la solitude

Ne plus décider seul, ne plus porter seul les dossiers lourds.

2

Mutualiser

Partager un loyer, une équipe, des outils, un coût fixe.

3

Grandir

Ouvrir une matière, peser face aux clients, recruter.

4

Exister

Une marque, une taille, une légitimité auprès du marché.

Aucune n'est mauvaise. Chacune appelle une structure différente.

Confidential

PARTAGER DES CHARGES OU PARTAGER UN DESTIN.

Association de moyens

- On partage un loyer, un secrétariat, des outils.
- Chacun garde ses clients, ses honoraires.
- Cabinet groupé, SCM.

Association de projet

- On partage un résultat, une marque, une stratégie.
- La clientèle devient celle du cabinet.
- AARPI, SEL.

C'est la question qui précède toutes les autres.

Confidential

L'ESCALIER DE L'INTÉGRATION : À CHAQUE MARCHE, ON PARTAGE DAVANTAGE.

Cabinet groupé

On partage les charges.

SCM

On partage les moyens.

Association, AARPI

On partage le résultat.

SEL

On partage le capital.

STRUCTURES DE MOYENS

STRUCTURES D'EXERCICE

Confidential

ON CHOISIT LA MARCHE AVANT DE CHOISIR LA FORME.

ERREUR N° 1 : MONTER TROP HAUT

Deux avocats créent une SELARL pour partager un loyer.

Résultat : un capital, une gérance, des assemblées et une sortie à organiser, pour un projet qui n'en demandait pas. Une SCM suffisait.

ERREUR N° 2 : RESTER TROP BAS

Trois avocats partagent clients et dossiers au sein d'une SCM.

Résultat : une association de fait, sans règle de partage ni de sortie, et un risque déontologique. Le projet appelait une structure d'exercice.

La forme sociale ne crée pas le projet. Elle le traduit.

Confidential

QUAND PASSER EN SOCIÉTÉ ?

1

Quand ce que vous gagnez ne sert plus à vivre, mais à payer l'impôt.

Ce qui n'est pas consommé reste en société, taxé à l'IS, au lieu d'être imposé au barème.

2

Quand vos revenus varient fortement d'une année à l'autre.

Honoraires de résultat, dossiers longs, années creuses : la société lisse ce que vous prélevez.

Deux signaux, d'égale importance. L'un suffit à poser la question.

Confidential

CE QUE LA SOCIÉTÉ VOUS APPORTE, ET CE QU'ELLE NE FAIT PAS.

Ce qu'elle apporte

- Vous fixez votre rémunération selon vos besoins
- Ce qui reste en société est taxé à l'IS : 15% jusqu'à 42 500 €, 25% au-delà.
- Vos cotisations portent sur ce que vous percevez
- La société fait écran pour les dettes du cabinet

Ce qu'elle ne fait pas

- Les dividendes au-delà de 10% du capital supportent les cotisations
- Votre responsabilité professionnelle reste personnelle (ord. 2023, art. 43).
- Elle impose un formalisme : comptes, assemblées, Ordre.
- Elle exige une sortie organisée dès l'entrée.

La société optimise. Elle ne protège pas de tout.

Confidential

VOTRE FONDS LIBÉRAL : RECONNU PAR LE JUGE, JAMAIS ORGANISÉ PAR LA LOI.

La clientèle

Le cœur du fonds, et la question la plus sensible.

La marque

Dénomination, logo, nom de domaine.

Le matériel

Serveurs, postes, logiciels, bases de données.

Le bail

Les locaux où le fonds est exploité.

Consacré par l'arrêt Woessner (Cass. 1re civ., 7 nov. 2000). Tout passe donc par contrat.

Confidential

QUATRE MANIÈRES DE FAIRE ENTRER LE FONDS, QUATRE SORTIES DIFFÉRENTES.

VOIE	MÉCANISME	À L'ENTRÉE	À LA SORTIE
Apport	Le fonds devient un actif de la société	Report de plus-value (CGI, art. 151 octies)	Société patrimonialisée, sous réserve des statuts : le prix des parts devient l'enjeu
Commodat	Prêt gratuit du fonds, à durée déterminée	Risque de requalification : cession déguisée, ou opération à but principalement fiscal	Restitution du fonds ; la clientèle développée reste à la société
Location-gérance	Location du fonds contre redevance	Redevances en BNC, soumises à TVA	Reprise du fonds, ou cession au locataire
Cession (OBO)	Vente du fonds ou des titres à sa propre structure	Plus-value taxée, intérêts d'emprunt déductibles	Société patrimonialisée, sous réserve des statuts ; l'emprunt pèse sur la rémunération

Confidential

LE COMMODAT : UN BON OUTIL DE TEST, PAS UNE CESSION DÉGUISÉE.

Les conditions

- Une durée déterminée.
- Une intention réelle de restitution.
- Une clause de respect du choix des clients.
- Un fonds déjà exploité depuis un certain temps (recommandation CNB, 2005).

Les deux risques

- La requalification en cession, si la vente du fonds est déjà prévue (CAA Paris, 15 juin 2005).
- La clientèle développée pendant le prêt reste à la société (CE, 23 avril 2008, Perrot : solution rendue en location-gérance, transposée par le guide).

Bien utilisé, le commodat permet de s'essayer à deux sans rien céder.

Confidential

PASSER À L'IS, C'EST CESSER SON ACTIVITÉ AUX YEUX DU FISC.

1

Les créances acquises

Vos factures émises et non encaissées entrent dans le résultat imposable.

2

Les plus-values latentes

La valeur créée sur votre clientèle devient taxable.

3

Les droits d'enregistrement

L'apport du fonds à la société est une mutation.

Le même jour, vous payez l'impôt sur des honoraires que vous n'avez pas encore encaissés.

Confidential

QUATRE PARADES, À PRÉPARER AVANT DE SIGNER.

1 Nettoyer le compte client

Relancer, faire taxer, écarter l'irrécouvrable avant la date de bascule.

2 Transférer le court terme

Créances et dettes de moins de trois mois passent à la société (CGI, art. 202 quater).

3 Étaler l'impôt

Sur 3 ou 5 ans, sur demande expresse et irrévocable (CGI, art. 1663 bis).

4 Reporter et conserver

Report de la plus-value d'apport (art. 151 octies) ; titres conservés 3 ans pour éviter les droits (art. 810, III).

Une bascule à l'IS se prépare trois mois à l'avance, avec votre expert-comptable.

Confidential

TROIS FORMES, TROIS LOGIQUES.

	SELARL	SELAS	AARPI
Personnalité morale	Oui	Oui	Non
Dettes du cabinet	Limitées aux apports	Limitées aux apports	Indéfinies et conjointes
Gouvernance	Gérants associés exerçants	Président, organisation libre	Convention, gérant mandataire
Droits différenciés	Possibles, non léonins	Larges : actions de préférence	Par la convention
Fiscalité	IS	IS	IR, option IS possible
Au départ	Cession ou rachat de parts	Cession ou rachat d'actions	Quote-part, droits sans valeur

Les sociétés de droit commun d'avocats (SARL, SAS) suivent le régime des SEL depuis le 1er septembre 2025.

Confidential

DÉJÀ EN SEL ? QUATRE POINTS À VÉRIFIER DEPUIS L'ORDONNANCE DE 2023.

1

Des statuts conformes

La mise en conformité était due au 1er septembre 2025.

2

Une clause de retrait

Facultative, mais sans elle, pas de sortie organisée du capital (art. 57).

3

Les comptes courants

Le plafond a disparu : fixez vos propres règles.

4

L'information de l'Ordre

Capital, statuts et pactes modifiés, chaque année avant le 1er mars (art. 44).

Confidential

CINQ QUESTIONS AVANT DE CHOISIR.

01 Le projet est-il collectif ou individuel ?

02 Comment les associés entreront-ils et sortiront-ils du capital ?

03 Veut-on partager les bénéfices, et les pertes ?

04 Combien de dirigeants, et faut-il que tous le soient ?

05 Une activité commerciale accessoire est-elle envisagée ?

Confidential

CERTAINS CRITÈRES ÉLIMINENT, D'AUTRES DÉPARTAGENT.

Les critères éliminatoires

- Projet individuel : l'AARPI est exclue, il faut deux associés.
- Écran patrimonial recherché : la SEL s'impose.
- Droits très différenciés entre associés : SELAS ou AARPI.
- Activité commerciale accessoire : plutôt une SEL.

On élimine d'abord. On compare ensuite.

Les critères qui départagent

- Le nombre de dirigeants.
- La simplicité de fonctionnement.
- La dépatrimonialisation, possible dans les trois formes.
- Le régime fiscal de la rémunération.

Confidential

CAS N° 1 : ALICIA FLORRICK S'INSTALLE SEULE, ET COMPTE LE RESTER POUR L'INSTANT.

LE CAS

Alicia développe un cabinet en droit des cryptoactifs. Elle travaille seule, avec des correspondants. Elle veut protéger son patrimoine personnel et n'exclut pas d'accueillir un associé dans quelques années.

SON CHOIX

SELARL

Ce qui est important de retenir ici, c'est que la SELARL en individuel est le choix le plus simple.

Confidential

CAS N° 2 : HARVEY ET JESSICA VEULENT S'ASSOCIER, SANS ÊTRE ÉGAUX.

LE CAS

Jessica apporte 70 % de la clientèle, Harvey apporte la croissance. Ils veulent un écran patrimonial et des droits financiers différenciés, des comités sur les différents sujets du cabinet (communication, RH, IT ...) . Ils prévoient d'accueillir dix associés sur les trois prochaines années et veulent que la sortie de chacun reste simple.

LEUR CHOIX

SELAS

AARPI

Le critère important ici, c'est une volonté de gérer plusieurs associés avec des statuts différents.

Confidential

CAS N° 3 : ALLY MCBEAL ET JOHN CAGE VEULENT S'ASSOCIER ET VEULENT ÊTRE ÉGAUX.

LE CAS

Ally et John s'installent. Ils veulent que les droits patrimoniaux, financiers et de pouvoir soient les mêmes entre eux. Ils souhaitent une gouvernance simple et une répartition des bénéfices égalitaire. Ils n'ont pas pas d'enjeu de pouvoir et réalisent un CA similaire .

LEUR CHOIX

SELARL

AARPI

Même si leurs droits ou leurs chiffres d'affaires n'étaient pas les mêmes, les deux options restent quand même les bonnes.

Confidential

« *Vous venez de signer votre sortie. Vous ne le savez pas encore.* »

Patrimonialiser ou non, la forme, le pacte :
trois choix d'entrée qui décident de la sortie.

II – DURER

Le départ s'écrit à l'installation…
et se prépare chaque jour de la vie commune

Confidential

CONSTITUER OU REJOINDRE : DEUX CHEMINS, UNE MÊME EXIGENCE.

CONSTITUER UN CABINET

On construit le projet ensemble.

- On s'accorde sur les quatre piliers.
- On écrit les règles avant d'en avoir besoin.

REJOINDRE UN CABINET

On entre dans un projet qui existe déjà.

- On s'informe avant de signer : vision, gouvernance, comptes, attentes en termes de chiffre d'affaires apporté / développé
- On accepte de s'adapter au projet, et pas l'inverse.

Dans les deux cas, on s'associe sur des bases dites, pas supposées.

Confidential

CE N'EST PAS LA FORME D'ASSOCIATION QUI POSE PROBLÈME.

Notre constat de praticiens

« C'est le défaut d'explicitation des attentes entre associés. »

Guide CNB Départ d'associé, préambule

« Les difficultés naissent moins du principe même du départ que de ses modalités. »

Deux formulations, une même conviction : ce qui n'est pas dit finit par coûter.

Confidential

UN CABINET TIENT SUR QUATRE PILIERS. CHACUN PEUT CACHER UN NON-DIT.

1 **Vision**

Où va-t-on ?

2 **Stratégie**

Comment y va-t-on ?

3 **Gouvernance**

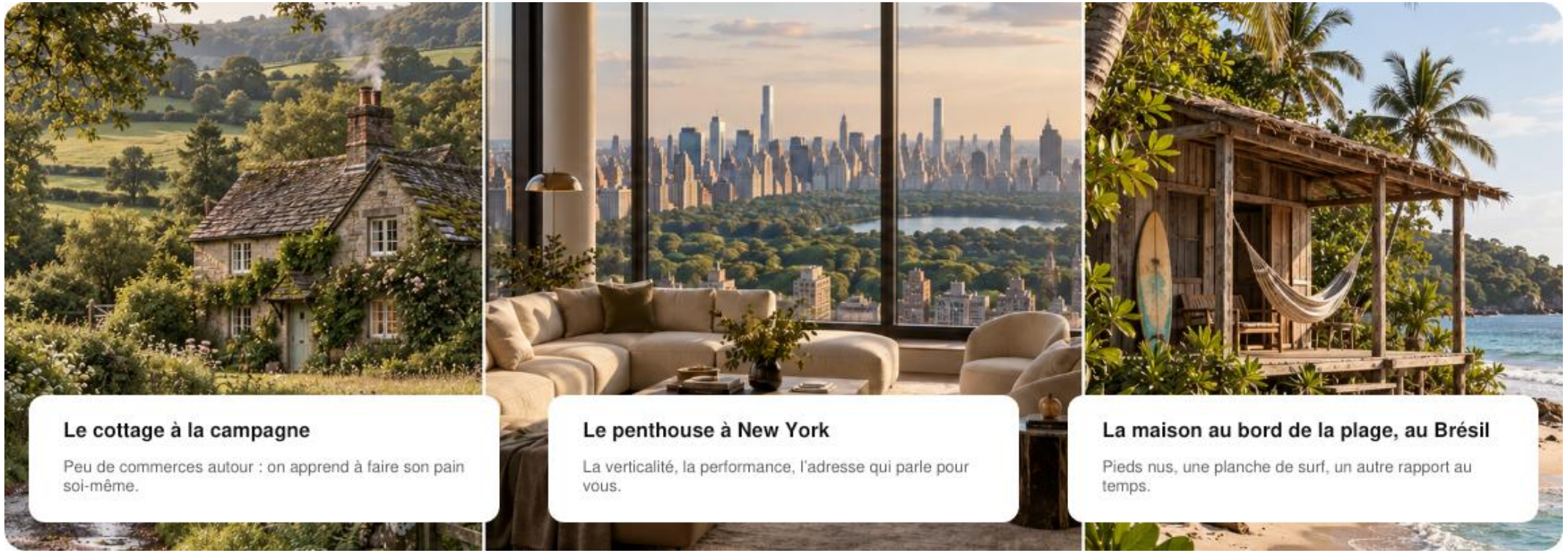
Qui décide ?

4 **Rémunération**

Qui gagne quoi ?

Quatre questions à se poser à voix haute, avant de s'associer.

CONSTRUIRE UN CABINET, C'EST CONSTRUIRE UNE MAISON.



La vision précède la contrainte. Tout le reste en découle en cascade : clients, équipe, offre.

Confidential

QUI DÉCIDE ? LE PARADOXE DES PETITES ET DES GRANDES STRUCTURES.

Dans les petites structures

L'unanimité est la règle, et chacun détient un droit de blocage.

Dans les grandes structures

La responsabilité se dilue, et le cabinet produit des associés délégant leurs prérogatives à leurs pairs en matière de gestion (managing partner), d'admission dans la structure (comité des admissions) et de rémunération (comité spécialisé, appréciation par le managing partner, le responsable de la pratique au niveau local/mondial)

STATUTS TYPES DE SELARL, GUIDE CNB

« Si les associés sont au nombre de deux, toutes décisions sont prises à l'unanimité. »



Cabinet

GOUVERNANCE

Suits

Référence : Suits

Ce qu'il recherche

Le contrôle total de la décision.

Red flags

- × N'accepte la contradiction que de ceux qu'il respecte déjà
- × Gouvernance vécue comme une extension de son autorité
- × Fonctionne à l'ascendant plus qu'à la règle

Fait bon match avec

Les profils loyaux

Les collaborateurs sans quête de pouvoir

Peut générer des tensions avec

Louis Litt

Les profils en quête du même pouvoir



Cabinet

GOUVERNANCE

Suits

Référence : Suits

Ce qu'il recherche

La reconnaissance et la validation statutaire, avant le pouvoir lui-même.

Red flags

- × Quête permanente de validation
- × Jalousie dès qu'un autre associé est mis en avant
- × Besoin que son nom soit vu, cité, affiché

Fait bon match avec

Les profils fédérateurs

Les généreux en reconnaissance

Peut générer des tensions avec

Les profils dominateurs

Harvey Specter

Confidential

LE SYSTÈME DE RÉMUNÉRATION TRADUIT LA PHILOSOPHIE DU CABINET.

Eat what you kill

Chacun est payé sur ce qu'il produit et facture.

Lockstep

La part de chacun progresse avec l'ancienneté.

Le socle commun

Un revenu minimum partagé, puis une part variable.

L'effet pervers : à force de payer la performance, on confie le pouvoir à celui qui facture le plus.

Confidential

REJOINDRE UN CABINET : SAVOIR QUEL PROJET ON REJOINT.

Première question : ce cabinet a-t-il besoin que ses associés développent ?

NON

Clientèle institutionnelle, pas d'enjeu de développement

Vous rejoignez une organisation : votre apport est votre expertise et votre implication.

OUI

Tous les autres cabinets

Votre clientèle propre devient un critère, et votre capacité à développer sera mesurée.

Confidential

REJOINDRE, C'EST ACCEPTER QUE LES HABITUDES CHANGENT, Y COMPRIS LES SIENNES.

Côté celui qui rejoint

S'adapter aux règles, aux rythmes et aux usages du cabinet.
Demander à voir avant de signer.

Côté ceux qui accueillent

Montrer les comptes, expliquer les règles, accepter d'être questionnés.

L'information n'est pas négociable. Le pouvoir de décision vient par paliers.

Confidential

CINQ QUESTIONS À POSER AVANT DE REJOINDRE UN CABINET.

01	Quelle est la vision du cabinet, et qui l'a écrite ?
02	Qui décide, et comment ?
03	Comment ma rémunération sera-t-elle calculée ?
04	Les comptes m'ont-ils été montrés et expliqués ?
05	Comment sort-on, et à quel prix ?

Confidential

CE QUE LE FISC ET L'URSSAF VOIENT DE VOTRE RÉMUNÉRATION.

SITUATION	RÉMUNÉRATION D'ACTIVITÉ	RÉGIME SOCIAL
Associé d'AARPI ou de SCP	Quote-part de bénéfice, en BNC	Indépendant
Associé de SEL exerçant en toute indépendance	BNC, régime appliqué depuis 2024	Indépendant
Gérant majoritaire de SELARL	Article 62, ou BNC si fonctions dissociables du mandat	Indépendant
Président ou DG de SELAS, pour le mandat	Traitements et salaires	Régime général pour le mandat

Dividendes : au-delà de 10 % du capital, des primes et des comptes courants, ils supportent les cotisations sociales.

« Le jour où l'un part, les quatre non-dits sortent en même temps. »

C'est l'objet du second guide :
Comment gérer un départ d'associé ?

III – SORTIR

Le départ s'écrit à l'installation…
et se joue dans les clauses

Confidential

« RETRAIT » : UN MOT, TROIS RÉALITÉS.

1

Cesser d'exercer

L'associé quitte l'exercice au sein de la structure, et garde ses parts.

2

Quitter le capital

L'associé cède ses droits ou se les fait racheter : c'est le retrait au sens strict.

3

Les deux à la fois

Le cas le plus fréquent, et celui que les statuts oublient de distinguer.

Être associé ne veut pas dire exercer. Cesser d'exercer ne veut pas dire cesser d'être associé.

Confidential

SANS CLAUSE DE RETRAIT NI PROMESSE DE CESSION, VOUS PARTEZ… ET VOUS RESTEZ ASSOCIÉ.

Le retrait du capital n'existe que s'il est organisé : clause de retrait dans les statuts (ord. 2023, art. 57), ou promesse de cession dans les statuts ou le pacte d'associés.

À défaut, l'associé qui cesse d'exercer garde ses parts, sans aucun droit sur les actifs de la société pendant toute son existence. Aucun texte n'oblige la SEL à racheter.

Question à la salle **Qui a une clause de retrait ou une promesse de cession ?**

Confidential

UNE CLAUSE DE RETRAIT QUI FONCTIONNE REPOSE SUR DES OBLIGATIONS RÉCIPROQUES.

L'associé qui part

Doit céder ses droits dans un délai fixé par les statuts.

⇄

La société

Doit racheter ou faire racheter, dans le même délai.

Le prix : des critères objectifs, fixés à l'avance, indépendants de la personne qui part. L'expert de l'article 1843-4 est tenu de les appliquer.

Une variante : réserver la qualité d'associé aux seuls associés exerçants.

On part plus volontiers quand le cabinet va mal : mesurez ce que vous promettez.

Confidential

SIX MOIS : LA DURÉE DE RÉFÉRENCE DU PRÉAVIS.

1

Notification

Lettre recommandée, ou moyen prévu par les statuts.

2

Préavis

Six mois, aménageable d'un commun accord.

3

Constat collectif

Décision des associés actant la cessation et sa date.

4

Date d'effet

Fin de l'exercice, début du règlement financier.

La décision qui constate le départ ne doit jamais devenir un moyen de pression : l'Ordre peut l'exiger pour modifier l'inscription au tableau.

Confidential

ET EN AARPI ? PAS DE PARTS À RACHETER, MAIS TOUT RESTE À RÉGLER.

Des droits sans valeur

Ils ne se cèdent ni à un tiers ni à un associé.

Une quote-part d'actif

À calculer selon la convention d'association.

Un codébiteur

L'associé qui part reste tenu des engagements pris en son nom (C. civ., art. 1872-1).

Le client choisit

Aucune indemnité pour la clientèle commune, sauf déloyauté.

La souplesse de l'entrée se paie en précision de la convention.

Confidential

CINQ ZONES OÙ ÇA CLASHE.

1. **L'argent**
2. **Le pouvoir**
3. **Les clients**
4. **Les outils**
5. **Les personnes**

Pour chacune : ce qui clashe, et la clause qui l'évite.

Confidential

L'ARGENT (1/2) : LE PRIX SE PRÉPARE, IL NE SE NÉGOCIE PAS AU DÉPART.

Le prix des parts

- Une méthode objective, fixée dans les statuts, indépendante de la personne qui part.
- La valeur de la clientèle peut être exclue, à l'unanimité (ord. 2023, art. 52).
- En cas de désaccord, l'expert de l'article 1843-4 applique la méthode prévue.

Le compte courant

- Par principe, il est remboursable à tout moment.
- Prévoyez des seuils, un échelonnement, une condition de trésorerie.
- Ou un report d'exigibilité après le départ.

Confidential

L'ARGENT (2/2) : LA RÉMUNÉRATION NE SE GÈLE JAMAIS.

1 Jusqu'au dernier jour

Payé comme les autres associés, part fixe et variable.

2 Aucune compensation

Ni avec le prix des parts contesté, ni contre une renonciation.

3 Les cotisations

La date d'appel décide qui paie : la société avant, l'associé après.

4 Le préavis

Une facturation encadrée, par exemple en pourcentage de l'année précédente.

5 L'encaissement

Un arrêté des comptes décalé, pour laisser rentrer les honoraires.

6 Le paiement

Un échéancier, par exemple sur six mois.

En contrepartie, l'associé qui part reste loyal jusqu'au dernier jour de son préavis.

Confidential

LE POUVOIR : CELUI QUI PART NE DOIT PLUS DIRIGER.

LE MANDAT SOCIAL

- Les statuts prévoient que la notification du départ met fin au mandat.
- Tous les pouvoirs cessent : signature, comptes, informations stratégiques.
- Publicité au greffe et information de l'Ordre, sinon inopposable aux tiers.

À AJOUTER

Si celui qui part est gérant unique, qui signe le lendemain ? Prévoyez l'intérim.

L'exclusion. Condamnation disciplinaire ou pénale d'au moins trois mois : retrait forcé à l'unanimité des autres associés exerçants (décret n° 2024-872, art. 115). Les autres motifs se prévoient dans les statuts, avec les droits de la défense.

Confidential

LES CLIENTS : LEUR CHOIX EST LIBRE, ET CHACUN DOIT L'EXPRIMER.

Le principe

- Ni la loi ni le contrat ne peuvent déroger au libre choix du client.
- Non-sollicitation, garden leave : validité appréciée au cas par cas.
- Aucune prospection individuelle hors du cadre convenu.

La méthode

- Une information conjointe, rédigée ensemble, la plus neutre possible.
- Tous les clients sont interrogés, que leur choix paraisse certain ou non.
- Une réponse écrite de chacun, avant la date d'effet.

Le règlement intérieur peut fixer dès aujourd'hui le texte de la lettre aux clients.

Confidential

LES OUTILS : CE QUI PART, CE QUI RESTE, CE QUI S'INVENTE.

Archives papier

- Elles restent au cabinet.
- Des copies plutôt que des originaux.
- Un inventaire contradictoire

Numérique et courriels

- Transmission limitée aux dossiers suivis, en formats modifiables.
- Copie de la boîte, message automatique, puis désactivation

L'intelligence artificielle

- Prompts, skills, outils codés par l'IA : un savoir-faire du cabinet.
- Documentez qui les crée, et ce qu'ils deviennent en cas de séparation.

Hier, on se disputait la bibliothèque de modèles. Demain, ce seront les prompts.

Confidential

LES PERSONNES : PERSONNE NE « SUIT » L'ASSOCIÉ QUI PART.

Les collaborateurs

Libres de rester, de suivre ou de partir. Aucun débauchage déloyal.

Le protocole

Préavis aménagé, transfert éventuel, toujours avec l'accord du collaborateur.

La domiciliation

Aucun droit de rester domicilié au cabinet quitté : à anticiper.

La CARPA

Liste contradictoire des sous-comptes suivis par celui qui part, transfert avec historique.

Le départ d'un associé ne rompt, à lui seul, aucun contrat de collaboration.

Confidential

LA SORTIE SE PRÉPARE DÈS L'ENTRÉE.

À L'ENTRÉE, VOUS AVEZ CHOISI…	À LA SORTIE, VOUS DÉCOUVREZ…
L'apport du fonds	Une bataille sur le prix des parts
Le commodat	Que la clientèle développée reste à la société
L'AARPI	Que vous restez codébiteur des engagements
Une SEL sans clause de retrait	Que vous êtes un associé captif
Un gérant unique	Que plus personne ne signe le lendemain
Une rémunération non écrite	Un gel de vos derniers mois

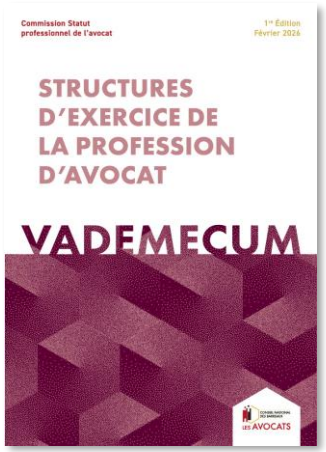
Confidential

VOTRE CLAUSE DE SORTIE, EN SEPT POINTS.

- Définir les différentes formes de départ et de retrait.
- Prévoir un préavis obligatoire.
- Faire constater le départ par une décision collective.
- Fixer une méthode de valorisation, ou le recours à un expert.
- Organiser le paiement du prix.
- Encadrer le remboursement du compte courant.
- Régler les conditions matérielles du départ.

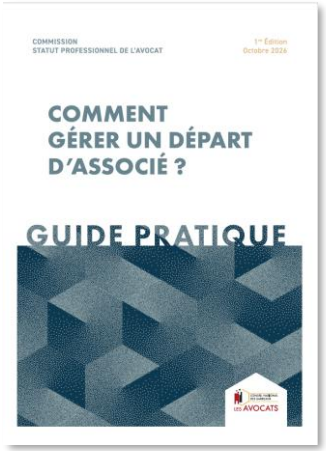
Confidential

OÙ TROUVER LA SUITE.



Guide structures d'exercice

- Choisir sa forme : les structures d'exercice
- Commodat, location-gérance, cession : le fonds libéral
- Passer à l'IS : le passage à l'impôt sur les sociétés
- Rémunération : statut social et fiscal
- Conflits : le règlement des litiges



Guide depart d'associé

- Retrait et préavis : I
- Exclusion : II
- Rémunération : III
- Clients : IV
- Archives et IA : V
- Collaborateurs : VI

bitly

Sur le site du Conseil national des barreaux


CONSEIL NATIONAL
DES BARREAUX
LES AVOCATS
LE DÉPART
S'ÉCRIT À
L'INSTALLATION


CONSEIL NATIONAL
DES BARREAUX
LES AVOCATS
MERCI POUR
VOTRE
ÉCOUTE