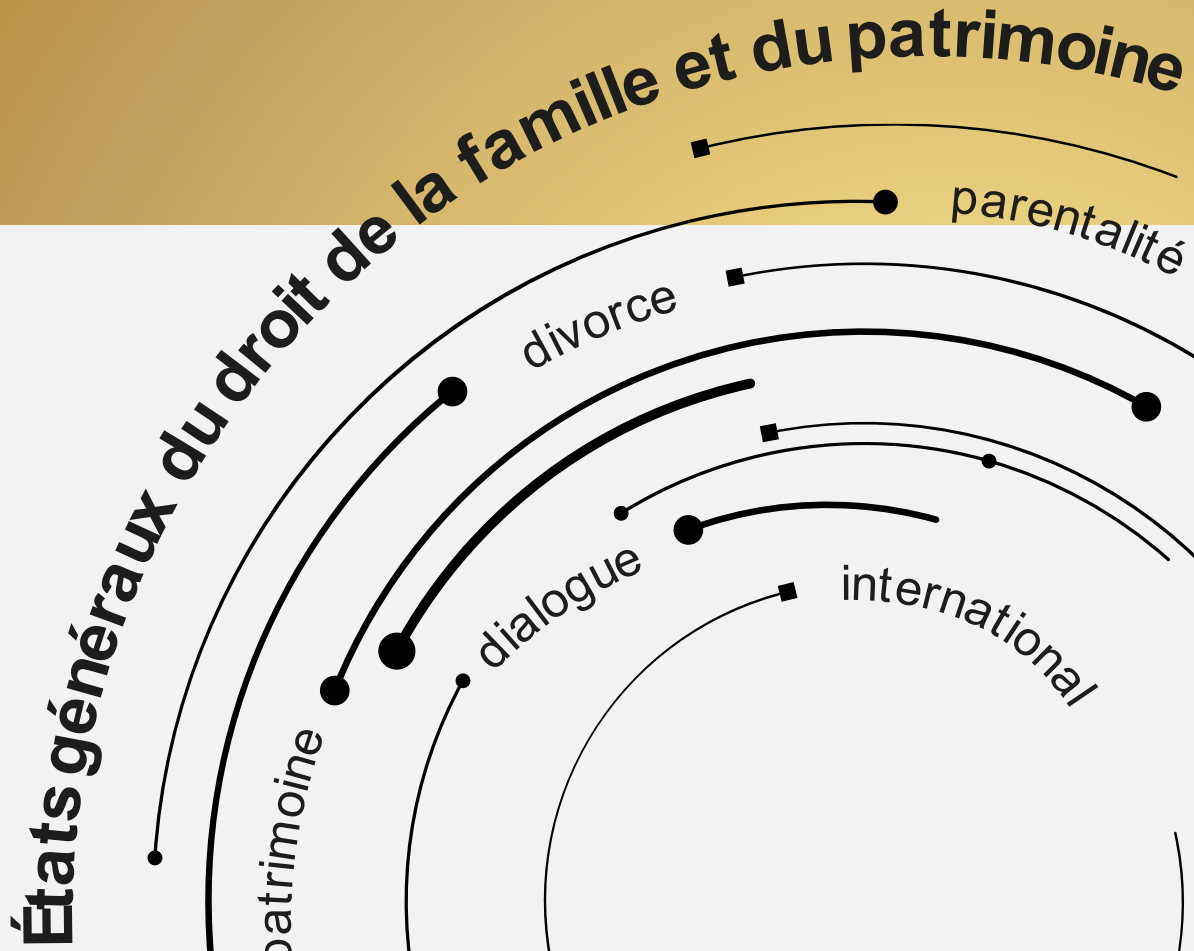


États généraux du droit de la famille et du patrimoine



patrimoine

dialogue

international

divorce

parentalité

contribution

21e éd.

**30-31
JAN
2025**

**MAISON
DE LA CHIMIE
PARIS**



Audrey CHEMOULI,

Membre du Conseil national des barreaux,
avocate au barreau de Paris

Valérie GRIMAUD,

Membre du Conseil national des barreaux,
ancienne bâtonnière du barreau de Seine-Saint-Denis

Elodie MULON,

Membre du bureau du Conseil national des
barreaux, avocate au barreau de Paris

L'ÉCONOMIE DU BARREAU FAMILLE

« *Avoir les mains dans les tripes de la famille française* »

Les français sont plus nombreux

Plus de divorce

Augmentation du niveau de vie de la population

▪

**Est-ce que les avocats qui font
du droit de la famille
sont plus riches ?**

La perception de la valeur du service que vous rendez :

=> Que les autres ont de vous



Ceci n'est pas un téléphone

Demandez à un avocat en quoi la perception qu'il a de la valeur de ses conclusions ...

Demandez au client de cet avocat la perception de la valeur des conclusions de l'avocat ...

Et nous ???

Assignation au fond

Conclusions en demande

Consultation

Courrier client Conclusions

Ordonnance

Mémoire en duplicque

Conclusions en défense

Assignation en référé

Mise en état

Requête

conclusions rectificatives

Mémoire en réplique

La facturation au taux horaire : la réponse à tous nos maux ?

=> Que facture-t-on quand on facture au taux horaire ?

La perception de la valeur du service que vous rendez :

=> Que les autres ont de vous

=> Que vous avez de vous-même

Stratégie de prendre tous les dossiers et de tirer vers le bas les prix

Le droit = pas cher = tout le monde peut le faire = n'a pas de valeur

Vous n'êtes pas convaincu(es) :



100 €



800 €

Nous vendons une expertise ≠ alors que nous devrions vendre une expérience.

Ceci n'est possible qu'avec une forte conscience de sa valeur et de sa singularité.

Témoignage V. GRIMAUD

La question qu'il faut se poser c'est : en quoi je suis différent(e) des autres ?

Quelle est ma singularité ?

Répondre aux questions de sa singularité et du problème de mes clients.

Me permet d'établir UNE STRATEGIE.

Et ça nécessite de SE POSER 😊

Quel est le problème que je suis en train de résoudre pour mon client :

Séparer les patrimoines

Organiser la garde des enfants

Conserver l'équilibre au sein de la famille

Permettre la reconstruction des individus en dehors de leur couple

Mettre fin à des situations de dépendance affective et/ou économique

Rééquilibrer les patrimoines

Libérer du temps pour les ex-conjoints

≠ rédiger une convention de divorce – la question des sites internet des avocats

Cette réflexion est pour TOUT LE MONDE

Une fois la stratégie posée on peut donner un prix à son expérience client.

Témoignage E. MULON

ÉVOLUTION DES BÉNÉFICES PAR AVOCAT SUR LES 2 DERNIÈRES ANNÉES (EN €)



		2022	▶	2023	2022 ▶ 2023
					€ constants
COLLABORATEURS	MÉDIAN	39 198	+ 10,82%	43 441	+ 5,68%
	MOYENNE	50 405	+ 6,18%	53 519	+ 1,25%
INDIVIDUELS	MÉDIAN	33 918	+ 7,60%	36 497	+ 2,61%
	MOYENNE	51 099	- 6,31%	47 875	- 10,66%
STRUCTURES D'EXERCICE	MÉDIAN	72 684	+ 7,27%	77 965	+ 2,28%
	MOYENNE	107 893	+ 4,14%	112 362	- 0,69%

Les bénéfices en fonction des exercices

Le passage en société la solution ?

Trois points à avoir en tête :

1. Une question
2. Deux formes sociales
3. 3 formes de passage en société

1. Une question

A partir de quand passe-t-on en société ?

2. Deux formes sociales :

SELARL ou SELAS

3. 3 formes de passage en société

Apport
Cession
Commodat

Vous n'êtes pas convaincu(es) :



100 €



500 €



800 €

Si l'on est convaincu de sa propre **VALEUR**
Si l'on est convaincu de la **VALEUR** de l'expérience
que l'on offre à nos clients
Alors il est possible d'augmenter ses prix
Ce n'est pas pour être mieux rémunéré(e)
C'est pour être rémunéré(e) **A SA JUSTE VALEUR**

Merci de votre attention