Comment participer à la 1ère journée de transmission du cabinet ?

Pour s'inscrire, vous devez retourner le bulletin d'inscription complété et accompagné d'un chèque de 80 € libellé à «AARBP », au Bureau Structures, 11 place Dauphine – 75053 Paris cedex 01

Votre chèque sera encaissé après le colloque et un reçu vous sera alors adressé.

POUR PLUS D'INFORMATION :
M. Christophe Der Agopian
Tél. : 01 44 32 47 27 – Fax 01 44 32 49 03
E-mail : bureaustructures@avocatparis.org

fco Formation Continue Obligatoire Validation 2013

Contacts

Ordre des avocats de Paris
BARREAU ENTREPRENEURIAL
11, place Dauphine
75053 Paris Cedex 01
Tél. : 01 44 32 48 33
01 44 32 47 27
Fax : 01 80 27 04 32

NOS PARTENAIRES

BUROCUC EDITEUR DE LOGICIEL

ANAAFA

BANQUE POPULAIRE RIVES DE PARIS BANQUE & ASSURANCE

BANQUE POPULAIRE

JEUDI 25 AVRIL 2013 À LA MAISON DU BARREAU DE 9H À 18H15

Cession / Acquisition

Fiscalité

Évaluation

1ère journée de la TRANSMISSION du cabinet d'avocats

Transition

Barreau ENTREPRENEURIAL

DÉVELOPPONS VOTRE ACTIVITÉ

fco Formation Continue Obligatoire Validation 2013

ORDRE DES AVOCATS DE PARIS

Programme

Les opérations de transmission de cabinets d'avocats sont encore assez rares et confidentielles. Le Barreau Entrepreneurial fait le pari qu'il y a là de réelles opportunités, tant pour les cédants que pour les acquéreurs, et qu'il lui appartient de prendre part au développement de ces opérations, que la structure démographique de notre barreau devrait entraîner, en sensibilisant les acteurs à leurs enjeux.

En effet, si la transmission de cabinet peut se révéler être une opération « gagnant / gagnant » pour chacune des parties, c'est à la condition de connaître les différents écueils à éviter.

C'est l'objet de cette première journée de la transmission du cabinet d'avocats, organisée par le Barreau Entrepreneurial de l'Ordre des avocats de Paris et qui a vocation à réunir chaque année, les meilleurs spécialistes en la matière. Il vous sera également offert la possibilité de rencontrer des partenaires susceptibles d'accompagner ce type d'opérations. Enfin, afin d'encourager d'éventuels rapprochements, préalables indispensables à toute transmission, des étapes de convivialités rythmeront cette journée.

8H30 : ACCUEIL DES PARTICIPANTS

9H00 : MOT D'ACCUEIL DE MADAME LE BÂTONNIER

Les enjeux et opportunités de la transmission du cabinet

9H15 - 10H45 : TABLE RONDE ANIMÉE PAR XAVIER MARCHAND, AVOCAT À LA COUR

Avec Dominic Jensen, Consultant ;
Hervé Chémouli, avocat à la cour, AMCO et AMCNB ;
et Anne-Charlotte Gros, avocat à la cour

Pour le cédant :
- Les objectifs du cédant (départ en retraite immédiate ou programmé)
- La transmission à un acquéreur inconnu
- La transmission à un ou plusieurs collaborateurs
- La problématique de la patrimonialité
- La fiscalité du cédant
- Poursuivre son exercice en étant en retraite

Pour le cessionnaire :
- Avantages et inconvénients de la croissance externe
- Quand le faire : en s'installant ou avec une structure déjà établies
- Les moyens de recherches et d'identification des opérations potentielles – Barreau Entrepreneurial / revues et sites / réseau structure CNB
- La fiscalité du cessionnaire

Pour les collaborateurs :
- Poursuite de la formation
- Pérennité de l'activité
- Participation à une nouvelle phase de développement

10H45 – 11H15 : PAUSE

L'audit et l'évaluation du cabinet, préalables indispensables au financement de l'opération

11H15 - 12H45 : TABLE RONDE ANIMÉE PAR OLIVIER BURETH, AVOCAT À LA COUR

Avec Florent Burtin, expert-comptable) ;
Christophe Thévenet, 1er vice-président de l'ANAAFA, MCO et AMCNB ;
Caroline Neveux, Jurimanagement ;
et Franz Chatelin, Banque Populaire Rives de Paris

Audit du fonds
- Audit du fonds libéral ou de la société
- Le diagnostic avant achat (dossiers / clients / conditions de facturation / qualité)

Audit de l'organisation
- Appréciation du personnel et audit de contrats de travail et de collaboration

Évaluation
- Les critères de la valorisation (nombre et importance relative des clients dans le CA / ancienneté des relations / niveau de la délégation en sein du cabinet cédé – structure de l'équipe / turn over de la clientèle / litiges et contestations d'honoraires / etc…)
- Les méthodes de valorisation

Le banquier : juge de paix de l'opération
- Monter le business plan pour séduire le banquier
- Aspects stratégiques du financement
- Problématiques comptables spécifiques à la transmission

12H45 – 13H00 : ÉCHANGES AVEC LA SALLE

13H00 – 14H15 : BUFFET DÉJEUNATOIRE

Les outils juridiques de la transmission

14H15 – 15H45 : TABLE RONDE ANIMÉE PAR MICHEL SOUHAITÉ, AVOCAT HONORAIRE

Avec Laurence Dupuis, avocat à la cour ;
Guillaume Cazelles, avocat à la cour et AMCO ;
et Philippe Touzet, avocat à la cour, AMCO

L'objet de la transmission : fonds libéral et structure d'exercice
- Faut-il acquérir des parts sociales, une clientèle, un droit de présentation, un fonds libéral ?
- Les critères du choix

L'outil de l'acquisition : le choix de la structure d'acquisition
- Le cabinet individuel
- Les différents types de structures : contractuelle et statutaire
- La société holding
- Faut-il dépatrimonialiser pour transmettre ?

Acquérir comment, ou les différents modes de réalisation
- Location-gérance, commodat, cession, apport
- La pratique contestée de la cession à soi même ou le LBO sur fonds libéral
- Grandeurs et servitudes des opérations de restructuration ou comment éviter les remises en cause par l'administration fiscale

La documentation juridique
- Etre accompagné d'un conseil unique ou de deux conseils
- Les documents juridiques de la négociation : lettre d'intention, convention de confidentialité
- Comment favoriser de bonnes conditions de transmission du cabinet ?
- Les points importants de l'acte de cession
- Les annexes
- Les formalités : fiscales, ordinales et légales

15H45 – 16H15 : PAUSE

L'après-transmission

16H15 – 17H45 : TABLE RONDE ANIMÉE PAR DIDIER DALIN, AVOCAT À LA COUR, AMCO

Avec Jacques Mestre, coach ;
et Olivier Bureth, avocat à la cour

Les aspects psychologiques de l'organisation du pouvoir suite au rachat du cabinet
- Différence entre fonction et pouvoir
- Influence de la personnalité sur le management

Les aspects juridiques de l'organisation du pouvoir suite au rachat du cabinet
- Les modalités de l'accompagnement du cédant
- Statut juridique du cédant
- Conditions et nature de la rémunération du cédant
- Durée de l'accompagnement
- La charte ou le pacte des associés

La communication sur la nouvelle organisation
- La communication interne
- La communication externe

Le rôle de l'Ordre dans la résolution des conflits : la CEG, la médiation et l'arbitrage

17H45 – 18H00 : ÉCHANGES AVEC LA SALLE

18H00 – 18H15 : CONCLUSION

Rendu des travaux par
- Olivier Bureth, avocat à la cour ;
- Michel Souhaité, avocat honoraire
- Xavier Marchand, avocat à la cour

18H30 : COCKTAIL DE CLÔTURE