

COMPANY-SPECIFIC
PROGRAMMES

DURÉE
8 JOURS

LANGUE
FR

LAWYER LEADER MANAGER

**PROGRAMME DE FORMATION
EN GESTION ET LEADERSHIP**

4e ÉDITION

Janvier 2026 - Juin 2026



Solvay Lifelong Learning
BRUSSELS SCHOOL. ECONOMICS. MANAGEMENT





Chères consoeurs, chers confrères,

Partant du constat que si les avocats sont bien formés au droit et à la procédure, certains manquent d'expérience en matière de gestion dans toutes ses composantes. L'Ordre souhaiterait donc pouvoir former et, le cas échéant, accompagner les avocats afin de les sensibiliser aux enjeux économiques de leur statut (stagiaire, collaborateur, porteur d'un projet de création de cabinets ou de développement d'un cabinet existant) et leur offrir des outils de gestion.

Dès lors, nous avons souhaité organiser des formations et ateliers pratiques sur l'ensemble des thématiques liées à la création, à l'installation, à la gestion, au développement et au management d'un cabinet.

L'objectif de ces formations est de répondre à des questions aussi diverses que :

- ➔ Quelle est la meilleure structure d'exercice pour le développement de mes activités ?
- ➔ Comment définir mon positionnement et mon offre de services pour ma clientèle ?
- ➔ Quel est le marché à conquérir ?
- ➔ Comment définir mon business plan ?
- ➔ Comment optimiser mes choix fiscaux pour une bonne gestion de mon cabinet ?
- ➔ Comment améliorer la rentabilité de mon cabinet ?
- ➔ Comment choisir mon associé ?
- ➔ Comment définir ma politique d'honoraires et quelles conventions proposer aux clients ?
- ➔ Quels sont les meilleurs outils de gestion pour développer mon cabinet ?
- ➔ Comment gagner en notoriété ?
- ➔ Ai-je besoin d'un site web et pourquoi être actif sur les réseaux sociaux ?
- ➔ Comment faire évoluer ma pratique professionnelle vers l'innovation numérique ?
- ➔ Comment communiquer avec mes stagiaires et collaborateurs ?
- ➔ Comment mieux gérer mon temps ?

Nous avons ainsi conclu un partenariat avec Solvay Brussels School of Economics and Management de l'ULB. Ensemble, nous avons conçu ce programme qui abordera les thématiques reprises en page 3.

Je suis convaincu qu'il vous permettra d'encore mieux gérer votre métier, votre cabinet pour encore plus de succès personnel et professionnel.

Votre très dévouée,

Marie Dupont
Bâtonnière

LE PROGRAMME EN BREF

Localisation

Bâtiment R.42, Campus Solbosch
(ULB) – Avenue F.D. Roosevelt 42,
1050 Bruxelles

Durée

8 journées réparties sur une période
de 6 mois
Quatrième édition de Janvier 2026
à Juin 2026

Langues

Français – Une connaissance passive
de l'anglais est demandée pour avoir
accès à certains supports de cours.

Formation permanente

Une attestation de participation vous
sera remise à l'issue du programme.
Chaque journée de participation
effective vous donnera droit à 7 points
de formation non juridique.

Prix

2.995 € + TVA
Cette formation est susceptible d'être
partiellement financée par la Prime
formation de la région bruxelloise.

EN RÉSUMÉ

PAGES

4

Approche et méthodologie

5

Vos atouts

6-9

Les différents modules

10-11

Votre corps enseignant

DATE	HORAIRE	MODULE	SALLE
8 jan. 2026, jeu.	9h - 16h30	Définir son marché, son positionnement et son offre B. Wattenbergh	R42.3.110
22 jan. 2026, jeu.	9h - 17h	Les fondamentaux du people management V. Vangeel	R42.3.110
05 fév. 2026, jeu.	9h - 17h	Les fondamentaux du people management V. Vangeel	R42.3.110
12 mars 2026, jeu.	9h - 17h	Construire un business model B. Beeckmans	R42.3.110
02 avril 2026, jeu.	9h - 17h	Adapter son offre aux besoins de ses clients et la communiquer au mieux I. Flammant & F. Diverchy	R42.3.110
23 avril 2026, jeu.	9h - 17h	Introduction à la comptabilité pour non-financiers B. Lorent	R42.3.110
12 mai 2026, mar.	9h - 17h	Appréhender les (nouvelles) technologies (digitales) au profit de ses clients et de son cabinet V. Lion	R42.3.110
11 juin 2026, jeu.	9h - 17h	Comment gérer stress et angoisses chez ses clients F. Pourtois	R42.3.110



SOLVAY LIFELONG LEARNING

Faisant partie de l'Université libre de Bruxelles, la Solvay Brussels School of Economics & Management (SBS-EM) dispose d'un vaste savoir-faire interne et, grâce à sa fondation d'architecture ouverte, elle est en mesure de mobiliser un certain nombre de ressources, qu'il s'agisse d'organisations internes, externes ou même indépendantes en réseau.

La SBS-EM est largement reconnue en Europe comme un acteur majeur de la recherche et de l'enseignement en économie et en gestion. Sa mission est de produire une recherche pionnière et d'enseigner aux hommes et aux femmes comment devenir de véritables leaders et entrepreneurs dans leur domaine, capables de s'adapter constamment et de façonner l'avenir. Par sa pratique de formation continue, Solvay Lifelong Learning a développé au fil des ans une solide gamme de programmes de formation en gestion générale, leadership, gestion financière, transformation numérique et commerciale

destinée aux professionnels en activité, tels que : le programme de gestion accélérée et l'Executive MBA.

Solvay Lifelong Learning a également développé un large éventail de programmes de développement du management spécifique à l'entreprise pour des clients tels que Pfizer, Bouygues Immobilier France, Puratos Group, MediaMarkt, ING, Fiat Chrysler Automotive, AGC, la Commission européenne, Procter & Gamble, L'Oréal et l'OTAN, tant en Belgique qu'à l'étranger. Les points forts d'une sélection de ces programmes peuvent être découverts dans la brochure ci-jointe "Un an chez Solvay Lifelong Learning".

Grâce à un contenu académique solide et à des études de cas réels, la pratique de formation continue de la SBS est le moyen idéal de maîtriser les connexions entre les différents aspects de la gestion financière et d'entreprise, du leadership et des ressources humaines.

APPROCHE ET MÉTHODOLOGIE

Ce programme a été conçu pour offrir le meilleur de ce que chaque partenaire peut offrir, en vous proposant un véritable partenariat dans lequel Solvay Lifelong Learning et le barreau partagent les mêmes objectifs de succès de ce trajet de formation. Ceci comprend :

La cocréation des sessions de formation avec l'équipe du barreau de Bruxelles en tant que "comité scientifique" afin d'avoir la validation finale des thèmes, du processus d'évaluation et d'inscription ;

La gestion du programme de formation de A à Z par un gestionnaire de programme de Solvay, y compris des inscriptions, via une page web dédiée au programme ;

Des supports de cours et une communication en ligne vers les participants sur notre plateforme d'enseignement Canvas (comprenant le support de cours, des cas et des exercices, des articles et des vidéos).

VOS ATOUTS

Ce programme vous donnera les outils pour encore mieux gérer votre carrière et votre cabinet.

- ➔ Vous apprendrez à maximiser votre potentiel en tant que leader et gestionnaire ;
- ➔ Vous apprendrez d'experts comment appréhender au mieux votre marché et vos clients, comment gérer vos équipes et collaborer avec vos collègues, vos pairs et vos stakeholders, comment cultiver les connaissances et les compétences pour gérer aux mieux votre cabinet ;
- ➔ Vous interagirez avec les enseignants et vos confrères pour maîtriser ces nouvelles compétences et les appliquer directement dans votre environnement quotidien.

LA STRUCTURE DU PROGRAMME

Ce programme a été conçu pour offrir le meilleur de ce que chaque partenaire peut offrir, en vous proposant un véritable partenariat dans lequel Solvay Lifelong Learning et le barreau partagent les mêmes objectifs de succès de ce trajet de formation. Ceci comprend :

- › **Finance et gestion financière** (en ce compris les outils de planification et de gestion)
- › **Marketing** : Comment communiquer les éléments ci-dessus, en particulier par l'utilisation des réseaux sociaux
- › **People management et Leadership**
- › **Digital**: Comment appréhender l'évolution des technologies (digitales) et les mettre en œuvre au mieux
- › **Psychologie** : Gestion de la relation avec les clients en fonction de leur stress et angoisses
- › **Stratégie** : Définition du marché, du positionnement, de l'offre, et construire son business model

1 | Mon marché - mes clients - mes services - mes concurrents : définir et mettre en œuvre une combinaison gagnante

1.1 Stratégie

Marché - clients - positionnement : avantage concurrentiel. Concepts et outils.

1.2 Marketing et communication

Communiquer ma stratégie à mes clients et prospects.

1.3 Le digital

Quel rôle les outils digitaux jouent-ils ?
Aujourd'hui et demain. Comment mettre en œuvre ?

2 | Ma stratégie au quotidien : traduire, gérer, mesurer

2.1 Les finances

Comprendre le langage et les outils. La traduction financière de ma stratégie. Anticiper mon business plan.

2.2 Le leadership

La "colle" dans l'organisation. Comment me gérer et gérer mes collègues et collaborateurs au mieux ?

1.3 La communication avec mes clients

Comment gérer ma relation avec mes clients ?
Leur stress - leurs angoisses ?

LES DIFFÉRENTS MODULES

1

STRATÉGIE



Définir son marché, son positionnement et son offre

La stratégie consiste à déterminer où on veut aller - l'objectif - et surtout pourquoi et comment - quelles ressources mettre en œuvre. Et cela en tenant compte du contexte, soit-il le "marché", la concurrence ou ses propres particularités. Ce module d'un jour permettra aux participants d'apprendre le pourquoi et le comment d'une démarche stratégique : comment définir une marche à suivre pour arriver à un avantage concurrentiel par rapport au marché et (types de) clients choisis et ainsi faire prospérer son cabinet.

Objectifs

- › Apprendre à clarifier les concepts stratégiques clés (vision, mission, scope, chaîne de valeurs, innovation)
- › Apprendre à réaliser un diagnostic stratégique (concurrents, marché, clients, ...) en utilisant différents outils (analyse SWOT, 5 forces de Porter, Business Model Canvas, ...)
- › Explorer les éléments essentiels de la mise en œuvre stratégique : déterminer quelles ressources mettre en œuvre et comment les allouer pour arriver aux objectifs retenus ; comment aligner les compétences et les activités quotidiennes pour arriver à des résultats.

- › Passer en revue les grandes tendances macro-économiques et sociétales qui pourraient avoir un impact sur votre secteur d'activité.
- › Entamer la discussion sur les opportunités que l'innovation peut générer sur les trois dimensions de l'horizon stratégique.

Contenu

- › Vision, Mission et Stratégie : définitions et exemples
- › Les stratégies "de base"
- › La création de valeur par la stratégie
- › La mise en œuvre stratégique et le suivi

 Bruno Wattenbergh

 1 jour

2

MANAGEMENT & LEADERSHIP



Les fondamentaux du people management

Ce module de formation interactif, axé sur la pratique, est basé sur les défis et les expériences de la vie réelle des participants. Les participants acquerront les cadres nécessaires pour formaliser leurs approches de la gestion des personnes. La formation se concentrera également sur les meilleures pratiques pour votre rôle de chef d'équipe, de gestionnaire et de coach, et fournira des conseils pour éviter certains des pièges les plus courants.

Objectifs

- › Savoir - Les différents rôles d'un People Manager et les avantages de chacun
- › Faire - Créer un cadre approprié pour chaque rôle qui peut être facilement appliqué dans votre travail quotidien
- › Être - Réflexion sur vos pratiques actuelles et sur la manière dont vous pouvez faire évoluer votre style de leadership

Contenu

- › Comprendre les différents rôles du People Manager
- › Identifier votre signature personnelle de leader
- › Appliquer la "formule magique" de la bonne performance
- › Pratiquer le pouvoir du feedback et l'art de gérer les conversations difficiles

 Valérie Vangeel

 2 jours

3 BUSINESS MODEL



Construire son Business Model pour un cabinet d'avocats

Ce cours est conçu pour vous aider à développer une stratégie d'affaires solide et durable, adaptée aux spécificités du secteur juridique.

Objectifs

- › Qui sont les clients ; segmentation ?
- › Quels sont les éléments créateurs de valeur pour ces clients ?
- › Quelle relation est-ce que je construis avec ces clients et comment (p.ex. réseaux sociaux)
- › Quelles activités, partenariats etc. ?
- › Quels éléments de coûts dois-je prendre en compte ?
- › Quelle structure de pricing ?
- › Etc.

 Benjamin Beeckmans

 1 jour

4 MARKETING & RÉSEAUX SOCIAUX



Adapter son offre aux besoins de ses clients et la communiquer au mieux

Aujourd'hui, dans un monde en perpétuelle évolution, le droit et les services qui y sont associés ne se « consomment » plus de la même manière. Même si le métier reste « traditionnel », il y a une réelle nécessité à le faire évoluer et à se démarquer de la concurrence grandissante. Ce module de formation, vous permettra de comprendre l'importance de bien connaître les différents profils de clients et leurs besoins afin de pouvoir créer la valeur spécifique aux services proposés. Vous apprendrez à sélectionner vos canaux de communication, à entretenir un calendrier de contenus et à créer une expérience sur votre site afin d'éduquer votre communauté et convertir vos prospects.

Objectifs

- › Se familiariser avec la notion de client et acquérir des outils afin d'identifier les cibles de clients potentiels
- › Cartographier les aspirations, problèmes et bénéfices des différents clients cibles
- › Comprendre la notion de création de valeur d'un service
- › Définir une proposition de valeur correspondante aux clients cibles
- › Faire des choix et se démarquer de la concurrence
- › Identifier les canaux et outils de communication les plus pertinents
- › Créer une communication percutante
- › Passer d'un mindset de communication à un mindset d'éducation (inbound vs outbound marketing)
- › Définir ses canaux d'acquisitions prioritaires (La règle du 79/21)
- › Mettre en place des systèmes : créer et partager du contenu pertinent à l'échelle
- › Créer une communauté et adresser ses besoins
- › Qualifier et convertir ses prospects en clients via son site web

 Isabelle Flament
Florent Diverchy

 1 jour

5 FINANCE & COMPTABILITÉ

>> Introduction à la comptabilité pour non-financiers

Dans ce cours d'introduction à la comptabilité et à la finance destiné aux avocats, nous aborderons plusieurs sujets clés. Nous commencerons par discuter des buts de la comptabilité/finance et de leur importance. Ensuite, nous apprendrons à lire et comprendre un bilan ainsi qu'un compte de résultats (les états financiers). Nous analyserons comment évaluer la performance d'une entreprise sur base de ces états financiers. Nous explorerons la structure de coûts d'une entreprise et une méthode pour calculer le prix d'une prestation en fonction de ces coûts. Enfin, nous introduirons la notion de budget et son rôle dans la gestion financière. Le cours sera illustré par des cas pratiques/exemples spécifiquement liés au monde des avocats.

 Benjamin Lorent

 1 jour

6 DIGITAL

>> Appréhender les (nouvelles) technologies (digitales) au profit de ses clients et de son cabinet

La transformation digitale pour votre cabinet : c'est quoi en fait ?
Pourquoi est-ce important ? Les 5 leviers du digital pour votre entreprise.

Les 3 étapes pour réussir :

- › Bien poser les fondations
- › Optimiser vos processus
- › Créer de la nouvelle valeur pour vos clients

Et les erreurs fatales à ne pas commettre ! Identifier votre principale priorité aujourd'hui. Réussir votre prochain projet dans des délais courts. L'importance de la cybersécurité dans un monde de plus en plus digital. Et l'IA dans tout cela ?

 Vincent Lion

 1 jour

7 PSYCHOLOGIE

>> Comment gérer le stress et les angoisses de ses clients

Objectifs

- › Comprendre l'impact du stress sur nos pensées, nos émotions et nos comportements
- › Tenir compte du niveau de stress de son interlocuteur en ajustant sa communication à celle-ci
- › Connaître les différents profils de personnes sous stress

Contenu

- › Les mécanismes du stress et leur impact
- › Les réactions sous stress
- › La gestion des émotions de soi et de son interlocuteur
- › Les différentes manières de communiquer

 Florence Pourtois

 1 jour



VOTRE CORPS ENSEIGNANT



**BENJAMIN
LORENT**

Benjamin Lorent, docteur en sciences de gestion, est Professeur de Finance à la Solvay Brussels School of Economics and Management (Université Libre de Bruxelles), à l'Université de Mons (Belgique) et à l'Université de Rouen (France). Il est également titulaire d'un master en sciences actuarielles (ULB). Benjamin enseigne la finance et les assurances à des cadres dans des programmes de formation continue à Solvay, en Suisse et au Vietnam, ainsi qu'à des étudiants de master et de bachelier.

Il est également CEO de Solvay Lifelong Learning et consultant auprès d'entreprises actives dans les services financiers, plus particulièrement au sein d'entreprises d'assurance (Axa, P&V...) dans les domaines du Risk Management et des aspects réglementaires liés à Solvency II.

Bruno est professeur de stratégie et d'entrepreneuriat à la Solvay Brussels School of Economics and Management. Il anime des séminaires dans diverses formations académiques de niveaux différents. Bruno a des années d'expérience professionnelle et de savoir-faire en matière de stratégie, d'innovation ouverte et d'innovation. Il est spécialisé dans le coaching des PMES et jeunes entreprises pour la recherche de financement, dans les institutions publiques visant les entreprises, dans l'innovation des Business Model et de l'entrepreneuriat.

Les études de Bruno l'ont amené à travers la Belgique, les Pays-Bas et les États-Unis. Il est titulaire de plusieurs diplômes de management et de sciences du travail, d'une maîtrise en innovation et en entrepreneuriat et a suivi un programme d'études en stratégie et en innovation au MIT. Il a également obtenu une certification en Business Model Canvas.



**BRUNO
WATTENBERGH**



**BENJAMIN
BEECKMANS**

Benjamin Beeckmans est un entrepreneur en série, spécialisé en Design Thinking et dans le démarrage de projets d'affaires.

Après avoir exercé différentes fonctions en finance et marketing chez Procter & Gamble et Coca-Cola, il crée rapidement une première société de trading de produits médicaux. Il rejoint ensuite une société diamantaire à Anvers pour développer leurs activités à l'international. Plus tard, il créera Bluecorp, une société de développement informatique au Sri Lanka, Teatower, un site de vente en ligne de thé et The Bridge, une société de conseil en innovation. Il a été directeur du CSP à Solvay Lifelong Learning, et ensuite CEO de la startup Paynovate. Benjamin est Ingénieur de Gestion – Solvay.

Florence accompagne des dirigeants d'entreprise et de PME depuis 15 ans. Elle est passionnée des processus humains et des projets d'entreprise.

Florence est Managing Director de Manacoach, une entreprise spécialisée dans la gestion du changement et l'accompagnement des équipes.

Florence est directrice Belux pour l'Association pour le Progrès du Management (APM) et Ingénieur Commercial (Solvay ULB).



**FLORENCE
POURTOIS**



**VINCENT
LION**

Vincent aide les chefs d'entreprise et les équipes dirigeantes à se développer grâce à la transformation numérique stratégique. Vincent a plus de 25 ans d'expérience dans des postes de Senior Management et de consultance en management dans le secteur de la stratégie, de l'innovation et de la technologie. Vincent travaille au niveau international avec de grands groupes multinationaux ainsi qu'avec des PME situées près de la Belgique. En plus de son expérience en entreprise, Vincent possède un solide bagage académique.

Il a enseigné dans de nombreux masters, formations post-master et MBA en donnant des cours liés à la stratégie, l'innovation et la technologie, la transformation numérique, les systèmes d'information de management, et la gestion de programme et de projet à l'UBI, Solvay et Polytechnique Bruxelles.

Valerie est spécialisée dans la stratégie, le leadership et la culture d'entreprise, ainsi que dans le développement et la facilitation des processus de gestion du changement.

En tant que directrice du marketing et de la communication de Nestlé Belgilux, elle a été membre du conseil d'administration de Nestlé Benelux et cheffe d'équipe (30 personnes) en charge de la communication de toutes les marques (chiffre d'affaires de plus de 850 millions d'euros) et de l'image de marque du groupe en Belgique et aux Pays-Bas, ainsi que du développement du marketing local. Valérie a développé ses compétences chez Amnesty International en tant que directrice associée et chez Procter & Gamble où elle a été Brand Operations Leader, Talent and Leadership Development Manager et P&G Marketing University Faculty Lead. Elle est formatrice certifiée en Business Model et praticienne en approche neurocognitive et comportementale. Valerie est titulaire d'un MBA de la Solvay Brussels School of Economics and Management.



**VALÉRIE
VANGHEEL**



Entrez dans la classe et écoutez les témoignages de nos anciens élèves et participants actuels dans notre **nouvelle vidéo** sur YouTube !

COMPANY-SPECIFIC PROGRAMMES

solvay.edu/fr/csp

Université libre de Bruxelles
Avenue F.D Roosevelt 42 - CP114/01
1050 Brussels, Belgium

DREAM. LEARN. LEAD.

Contacts :

Rose-Lyne Jamme
Secrétariat de l'Ordre

rose-lyne.jamme@barreaudebruxelles.be

Fondée en 1903, la Solvay Brussels School of Economics and Management est une faculté de l'Université libre de Bruxelles. Elle occupe aujourd'hui une place centrale dans la recherche et l'éducation en matière d'économie et de gestion en Europe. Elle forme des leaders et entrepreneurs capables de s'adapter aux évolutions constantes de notre société et de façonner le monde de demain.