

COMPANY-SPECIFIC
PROGRAMMES

DURÉE
5 MOIS

LANGUE
FR

LAWYER LEADER MANAGER

PROGRAMME DE FORMATION
EN GESTION ET LEADERSHIP

2e ÉDITION



Solvay Brussels School
Lifelong Learning • Executive Education



**BARREAU
DE BRUXELLES**
ORDRE FRANÇAIS



Introduction par le Bâtonnier, M. Emmanuel Plasschaert

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 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 de 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 ci-dessus.

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 dévoué,

Emmanuel Plasschaert

Bâtonnier

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 5 mois
– Seconde édition février 2024 à Juin 2024

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

EN RESUME

4 APPROCHE ET MÉTHODOLOGIE

5 VOS ATOUTS

6 - 7 LES DIFFÉRENTS MODULES

8 - 9 VOTRE CORPS ENSEIGNANT

DATE	HORAIRE	MODULE	SALLE
12 fev. 2024, lun.	9h - 16h30	Définir son marché, son positionnement et son offre - B. Wattenbergh	R42.2.103
22 fev. 2024, jeu.	9h - 17h	Appréhender les (nouvelles) technologies (digitales) au profit de ses clients et de son cabinet - V. Lion	R42.2.103
12 mar. 2024, mar.	9h - 17h	Introduction à la comptabilité pour non-financiers - L. Gheeraert	R42.2.110
25 mar. 2024, mar.	9h - 17h	Introduction à la comptabilité pour non-financiers - L. Gheeraert	R42.2.103
11 avr. 2024, jeu.	9h - 17h	Les fondamentaux du people management - V. Vangeel	R42.2.110
16 mai 2024, jeu.	9h - 17h	Les fondamentaux du people management - V. Vangeel	R42.2.110
04 juin 2024, mar.	9h - 17h	Comment gérer le stress et les angoisses de ses clients - F. Pourtois	R42.2.103
25 juin 2024, mar.	9h - 17h	Adapter son offre aux besoins de ses clients et la communiquer au mieux - I. Flament & D. Camlica	R42.2.110

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, Total, 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 au 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

Le cycle de formation s'articulera autour de 6 axes/thèmes :

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

1. Mon marché - mes clients - mes services - mes concurrents : définir et mettre en œuvre une combinaison gagnante	2. Ma stratégie au quotidien : traduire, gérer, mesurer
<i>1.1 STRATÉGIE</i> Marché - clients - positionnement : avantage concurrentiel. Concepts et outils	<i>2.1 LES FINANCES</i> Comprendre le langage et les outils. La traduction financière de ma stratégie. Anticiper mon business plan
<i>1.2 MARKETING ET COMMUNICATION</i> Communiquer ma stratégie à mes clients et prospects	<i>2.2 LE LEADERSHIP</i> La "colle" dans l'organisation. Comment me gérer et gérer mes collègues et collaborateurs au mieux ?
<i>1.3 LE DIGITAL</i> Quel rôle les outils digitaux jouent-ils ? Aujourd'hui et demain. Comment mettre en œuvre ?	<i>2.3. LA COMMUNICATION AVEC MES CLIENTS</i> Comment gérer ma relation avec mes clients ? Leur stress - leurs angoisses ?

LES DIFFERENTS MODULES

1

1 jour

STRATÉGIE

Bruno Wattenbergh



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

2

1 jour

DIGITAL

Vincent Lion



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 ?

3

2 jours

FINANCE & COMPTABILITÉ

Laurent Gheeraert



Introduction à la comptabilité pour non-financiers

La comptabilité recoupe toutes les fonctions de toute organisation. Que vous soyez directeur des opérations, des ressources humaines, directeur d'hôpital ou bien d'avocat, vous utiliserez les informations comptables pour :

- Préparer un budget
- Évaluer la rentabilité d'un produit, d'un service ou d'un client
- Appréécier le succès d'une campagne de recrutement
- Évaluer les performances de votre service, de votre étude et de vos concurrents

Ce module de formation n'est pas destiné aux comptables, mais aux profils non-financiers qui devront analyser et interpréter les informations comptables dans le cadre de leur travail.

Objectifs :

- Acquérir les principaux outils comptables dont vous avez besoin pour comprendre, interpréter et analyser les informations comptables, préparer un budget et évaluer les performances
- Faire la différence entre la comptabilité financière et la comptabilité de gestion
- Comprendre le jargon comptable
- Points d'attention de la comptabilité d'un cabinet

4

2 jours

MANAGEMENT & LEADERSHIP

Valérie Vangeel



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

5

1 jour

PSYCHOLOGIE

Florence Pourtois



Comment gérer le stress et les angoisses de ses clients

Objectif :

- 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

6

1 jour

MARKETING ET RÉSEAUX SOCIAUX

Isabelle Flament & Dilhan Camlica



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

**Des prestations complémentaires de coaching individuel
avec les experts proposés peuvent faire l'objet d'une convention séparée.**

VOTRE CORPS ENSEIGNANT



Bruno Wattenbergh

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.

Laurent est titulaire d'un doctorat en économie et gestion de Solvay Brussels School (ULB).

Il gère l'"International Business Field Projects" de l'Executive MBA de Solvay Lifelong Learning, ce qui implique le cadrage, le coaching et/ou la supervision de plusieurs projets de conseil en gestion dans différentes entreprises. Il est également professeur à temps partiel en Finance à Solvay Brussels School.

Jusqu'en 2005, il a été consultant en management chez McKinsey & Company et a participé à des projets opérationnels, stratégiques et financiers en Europe, en Afrique du Sud et au Moyen-Orient. Depuis 2007, il conseille plusieurs institutions publiques et privées sur des sujets aussi variés que la finance internationale, la finance islamique, l'évaluation d'entreprise, l'analyse de portefeuille et la modélisation financière.

Il dispense régulièrement des formations basées sur des cas réels à divers types de publics, dans différents secteurs d'activité et dans différentes parties du monde (UE, Suisse, Vietnam, Maroc). Parmi ses clients récents, on peut citer Leaseurope, la Swiss Accountancy Academy, AWEX, Solvay SA, CIRB/CIBG, Fedesco...



Laurent Gheeraerts

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), Ingénieur Commercial (Solvay ULB) et également formatrice au sein des programmes de Solvay Entrepreneurs.



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 Master, 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 chef 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 Vangeel

COMPANY-SPECIFIC PROGRAMMES

[solvay.edu/fr/csp](https://www.solvay.edu/fr/csp)

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

DREAM. LEARN. LEAD.

Contacts :

Pierre-Yves Thoumsin
Membre du conseil de l'Ordre

pierre-yves.thoumsin@priouxculot.com

François Collon
Membre du conseil de l'Ordre

fcollon@collon-law.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.



Solvay Brussels School
Lifelong Learning • Executive Education



**BARREAU
DE BRUXELLES**
ORDRE FRANÇAIS