

---

PROGRAMME RÉCAPITULATIF

**E-LEARNING  
“CRÉATION DE  
CABINET”**

---



## CRÉATION DE CABINET

### PROGRAMME RÉCAPITULATIF

---

#### Modalités d'accès

Session ouverte du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2026  
Sur la plateforme 360LEARNING  
Sur inscription auprès de l'EDA

---

#### Tarifs

Pour les avocats libéraux : Tarif GT : 150 euros – Tarif JB : 75 euros. Possibilité de prise en charge par le FIF-PL à titre individuel selon les conditions de cet organisme.

Pour les avocats salariés : possibilité de prise en charge par l'OPCO selon les conditions de cet organisme

Autres publics : 150 euros

---

#### Contacts / Accessibilité aux personnes handicapées

##### Alexandra VERDOT

Directrice  
Responsable de la formation continue  
[a.verdot@edase.fr](mailto:a.verdot@edase.fr)  
04.91.54.43.63

##### Référent "handicap" :

Anne BOCOVIZ  
Directrice  
[a.bocoviz@edase.fr](mailto:a.bocoviz@edase.fr)  
04.91.54.43.63

Chaque témoignage vidéo fait l'objet d'un sous-titrage et d'une transcription vidéo permettant aux personnes malentendantes ou malvoyantes de suivre le parcours de formation.

## Objectifs

Cible : créateurs de cabinets

Objectif pédagogique :

Les dernières évolutions réglementaires, notamment l'ordonnance du 3 février 2023 et le décret de 2024, ont transformé en profondeur le cadre des structures d'exercice. Ce programme vous aidera à décrypter ces changements, à en tirer parti, et à faire les choix juridiques et organisationnels les plus adaptés à vos ambitions.

⦿ Grâce à des modules actualisés et enrichis, vous développerez des compétences essentielles pour : Définir une stratégie claire et un modèle économique viable, en cohérence avec vos valeurs, Choisir la forme juridique et organisationnelle la plus pertinente (SEL, SCP, AARPI, SPE...), Construire et fidéliser votre clientèle tout en développant votre notoriété, Intégrer une démarche marketing moderne, adaptée aux nouveaux comportements des clients, Mettre en place des outils de pilotage efficaces pour garantir la rentabilité de votre cabinet, Recruter, manager et fédérer vos équipes dans une logique de croissance durable.

⦿ Que vous souhaitiez exercer seul ou en association, cette formation vous donnera toutes les clés pour bâtir une structure pérenne et développer votre activité en toute sérénité.

## Prérequis

Être avocat

## Thème traité, Spécialisation concernée

Thème traité : vie professionnelle

Spécialisation concernée : néant

## Niveau

Le niveau d'enseignement, selon le schéma défini par la décision à caractère normatif du CNB, est le suivant (en gras) :

- **Tout avocat**
- **Niveau 1 : débutant (acquisition des fondamentaux)**
- Niveau 2 : intermédiaire (approfondissement des connaissances et des pratiques)
- Niveau 3 : avancé (s'adressant aux spécialistes et praticiens expérimentés)

## Nombre d'heures de formation estimé

8 heures (travaux compris)

## Séquences d'apprentissage / méthodes mobilisées / modalités d'évaluation

La formation se compose de 5 séquences :

- **Séquence 1 : Introduction et préparation du projet**
  - Je crée seul ou à plusieurs
  - Définir sa stratégie est essentielle pour un cabinet
  - Du Business model au business plan 2
  - Budget d'investissement - Budget de fonctionnement
  - Développement d'une stratégie de communication et de
- **Séquence 2 : Choix de la structure juridique et fiscale**
  - Choisir son mode d'exercice (salariat, collaboration).
  - Les modes d'exercice - les structures d'exercice
  - SEL, SPFPL, AARPI, SELARL et SELAS, Holding ...
  - Pour aller plus loin : des notions sur la cession, l'apport, le prêt
- **Séquence 3 : Développement de la clientèle et de la notoriété**
  - La gouvernance
  - Organisation et gestion du cabinet
  - Formalités et démarches administratives
  - Devenir avocat manager et savoir recruter
- **Séquence 4 : Bien gérer sa comptabilité**
  - La psychologie de l'honoraire
  - Gérer la relation client : de l'accueil à la satisfaction
  - De l'organisation de l'agenda au système d'information
  - Facturer et recouvrer
  - Contestation et contentieux de l'honoraire
  - Le seuil de rentabilité
- **Séquence 5 : Techniques de prospection et fidélisation des clients**
  - Les premiers outils de communication
  - Communiquer à l'ère du numérique
  - Acquérir de nouveaux clients

Chaque séquence fait l'objet d'une évaluation des acquis grâce à des quiz de validation (questionnaires à choix multiples et/ou à réponses multiples, mises en situation, etc.). Pour passer à la séquence suivante, 70 % minimum de réussite aux quiz est nécessaire (exercice bloquant jusqu'à l'atteinte d'un pourcentage de réponses satisfaisantes). Ainsi, vous pourrez vérifier si vous avez correctement assimilé les connaissances.

Temps estimé des modules : de 5 à 30 minutes/modules

Date de dernière mise à jour des modules : Juin 2025

## **Personnes ayant conçu et animant la formation**

Cette formation a été conçue par le Conseil national des barreaux.

### **Les personnes animant la formation sont les suivantes :**

- Audrey CHEMOULI, avocate au barreau de Paris
- Alexandre CORATELLA, avocat au barreau de Paris
- Bénédicte BURY, avocate au Barreau de Paris
- Clarisse BERREBI, avocate au barreau de Paris
- Elisabeth MENESGUEN, avocate au Barreau du Val-de-Marne, ancienne présidente de la commission Formation du CNB
- François COUTARD, avocat au barreau de Lyon
- Georges SAUVEUR, avocat au barreau de Paris
- Hélène LAUDIC-BARON, Vice-Présidente du Conseil national des Barreaux, avocate au barreau de Paris
- Marianna MERON, avocate au barreau de Paris

## Modalités d'assistance

Le forum d'échanges sur la plateforme 360Learning qui héberge le parcours permet de poser des questions à un référent. Ce dernier répondra dans les meilleurs délais.

## Modalités de sanction de la formation

Questionnaire anonyme d'évaluation de la formation

Remise par l'EDA d'une attestation de fin de formation :

- faisant état du nombre d'heures de formation suivies ;
- indiquant que la formation s'est déroulée conformément aux modalités de mise en œuvre arrêtées par le Conseil national des barreaux.