



CABINET DE CONSEIL INDEPENDANT POUR LES PROFESSIONS JURIDIQUES



Depuis plusieurs années, les Professions Juridiques connaissent de profondes mutations.

Stratégie, marketing et management font désormais partie de leur quotidien. Signe Distinctif accompagne les Cabinets d'avocats et les Directions juridiques afin de les aider à relever ces nouveaux enjeux.

# Accompagner l'évolution des professions juridiques



Depuis plusieurs années, les Professions Juridiques connaissent des mutations structurelles qui rejaillissent sur la manière d'appréhender leur métier.

Désormais impliquées plus en amont dans la stratégie d'entreprise, les Directions juridiques ont développé une approche économique du droit. Toujours plus réactives et à l'écoute des clients internes, elles cherchent aujourd'hui à affirmer leur positionnement et à démontrer leur valeur ajoutée.

Confrontés à une concurrence accrue et aux nouvelles attentes des entreprises, les cabinets d'avocats d'affaires ont développé quant à eux une approche de plus en plus entrepreneuriale. Positionnement, marketing relationnel, management et bonne gouvernance sont aujourd'hui autant de facteurs clefs de succès pour la croissance des structures.

Pour accompagner les cabinets d'avocats et les directions juridiques dans ces nouveaux challenges, nous intervenons en stratégie, marketing et management juridique.

## ► **CONSEILLER**

### **Cabinets d'avocats**

Nous conseillons les cabinets d'avocats d'affaires dans des missions de stratégie, marketing et business développement, management et branding pour pérenniser et développer leur activité.

### **Directions juridiques**

Nous intervenons auprès des Directions juridiques pour renforcer leur positionnement, mieux répondre aux attentes de leurs clients internes et favoriser le développement d'une culture juridique.

## ► **INFORMER**

Pour appréhender votre environnement, nous réalisons des études de marché et des enquêtes de satisfaction sur-mesure. Nous publions régulièrement des études thématiques avec différents partenaires.

## ► **FORMER**

Pour contribuer au développement de nouvelles compétences, nous animons des formations en marketing, management et stratégie. Nous concevons également des programmes sur-mesure.

# Vous conseiller à chacun de vos nouveaux enjeux



## Distinctif autrement

**Nos missions vous apportent :**

**Une prise de recul structurée** grâce au dialogue avec un consultant spécialisé en stratégie, marketing et management juridique.

**Une aide à la prise de décision** grâce à l'élaboration avec l'ensemble des décideurs de stratégies claires et de solutions pragmatiques

**Un accompagnement au changement** par la mise en œuvre de plans d'actions, la réalisation de tableaux de bord et d'outils de communication interne.

**Un transfert de compétences** qui vous permettra tout au long de la mission de vous approprier des méthodes et outils éprouvés.

**Alliés à une connaissance unique de votre métier.** Nous partageons le même objectif : favoriser la place du droit dans l'entreprise.

Nous intervenons auprès des cabinets d'avocats et des directions juridiques pour résoudre leurs problématiques stratégiques, de marketing externe et interne, et d'organisation.

### ► Cabinets d'avocats

Nos missions de conseil aident les cabinets d'affaires à mieux appréhender leur environnement et leurs marchés, et à se différencier durablement en déterminant et en soutenant leurs compétences distinctives et leurs avantages concurrentiels.

*Exemples de missions :* Nous avons refondu le positionnement d'un cabinet de taille moyenne depuis l'analyse stratégique jusqu'à la mise en place du plan d'action marketing. Nous avons étudié l'opportunité de développement d'un cabinet spécialisé sur un domaine complémentaire au sien et proposé des partenaires.

### ► Directions juridiques

Maîtriser les risques, soutenir l'activité, et diffuser la culture juridique, autant de nouveaux enjeux pour les directions juridiques. Nous les accompagnons dans des missions de marketing interne de la fonction juridique, de management et d'organisation pour optimiser la gestion du temps, la réactivité et la satisfaction de leurs clients internes.

*Exemples de mission :* Nous avons animé des formations pour aider les directions juridiques et marketing à optimiser leurs processus et favoriser le dialogue. Nous avons mis en place la fonction juridique au sein d'une PME, depuis le recrutement du juriste et la définition de ses fonctions jusqu'à son intégration dans l'entreprise.

---

# Réaliser vos études



Saisir les attentes des clients et des collaborateurs est devenu indispensable. Les études permettent de valider ou de réfuter certaines hypothèses. Elles sécurisent donc la prise de décision. Par la réalisation d'études et d'enquêtes en ligne ou en face à face, nous souhaitons aider les professions juridiques à maîtriser leur environnement.

## NOS INTERVENTIONS

### ► Enquêtes en ligne

Pour comprendre les attentes d'un marché, de certains clients, ou d'un grand nombre de collaborateurs et pouvoir effectuer des analyses croisées en fonction de critères plus spécifiques, nous réalisons grâce à notre logiciel Modalisa, des enquêtes en ligne par voie électronique avec des questions fermées ou ouvertes. Cette enquête peut être affinée par des entretiens en face à face ou téléphoniques.

### ► Etudes de marché

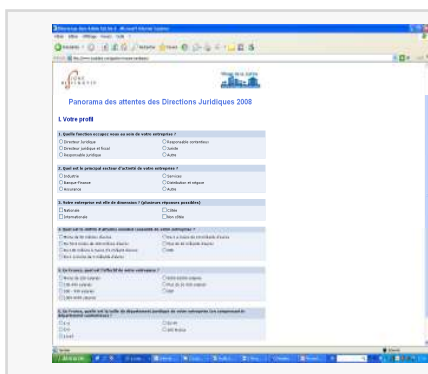
Nous réalisons des études de marché sur un secteur d'activité, un domaine de droit, une cible de clientèle ou une offre spécifique pour vous positionner et déceler de nouvelles opportunités. Nous réalisons également des Benchmarks pour déceler les meilleures pratiques du marché.

### ► Enquêtes de satisfaction

Que ce soit pour la mise en place d'un programme régulier de satisfaction de vos clients ou pour une enquête ponctuelle, nous réalisons des enquêtes de satisfaction après avoir élaboré le questionnaire avec vous et choisi la méthode la plus adaptée aux objectifs.

### ► Baromètre interne de satisfaction

Nous réalisons des enquêtes de satisfaction auprès de vos collaborateurs et mettons en place un baromètre de satisfaction interne pour fidéliser vos meilleurs collaborateurs et identifier des axes de développement dans le management du cabinet.



## Notre outil informatique au service des enquêtes

Notre logiciel d'études, Modalisa, est utilisé par plus de 250 entreprises des secteurs publics et privés parmi lesquelles la SNCF, Veolia, la Société Générale, Gaz de France (...). Il permet de réaliser des enquêtes en ligne et en face à face, aussi bien quantitatives que qualitatives, tout en assurant la confidentialité des réponses. L'outil n'enlève en rien le travail de collaboration essentiel à la réalisation des enquêtes.

# Vous former et former vos équipes



Désormais la seule expertise technique ne suffit plus à assurer la performance des prestations juridiques. Organisme de formation, nous avons développé des programmes de formation inter et intra-entreprise, ainsi que des cycles de conférences pour répondre aux nouveaux besoins en formation des Professions Juridiques en marketing et management juridique.

## FORMATION POUR LES CABINETS D'AVOCATS

Construire facilement son plan marketing, attirer de nouveaux clients, renforcer les processus d'écoute, homogénéiser la gestion des compétences, autant de formations que nous proposons aux cabinets d'avocats pour mettre en place une démarche entrepreneuriale.

**Exemples de formations :** Nous avons développé un programme de quatre conférences en partenariat avec l'ACE sur la démarche marketing et business development (du marketing déontologique à l'acquisition et la fidélisation client). Nous sommes intervenus au sein d'un cabinet sur la démarche d'écoute active des clients et de remontée d'information.

## FORMATION POUR LES DIRECTIONS JURIDIQUES ET LES DIRECTIONS OPERATIONNELLES

Nous avons développé un programme spécifique « Regards croisés » pour favoriser les modes collaboratifs entre les Directions juridiques et les Directions marketing et communication sur les risques de propriété intellectuelle. Nous intervenons également auprès des Directions Juridiques pour développer leur marketing, satisfaire leurs clients internes, et repenser la gestion des compétences au sein de leur département.

**Exemples de formations :** Nous avons animé des formations pour aider les directions juridiques et marketing à optimiser leurs processus et favoriser le dialogue.

### Nos modes d'intervention

Nous organisons et animons avec nos partenaires des actions de formation sous forme de cycles annuels ou de conférences sur des thèmes d'actualité ou des thèmes particuliers liés à des attentes fortes. Si un thème de conférence vous intéresse, n'hésitez pas à nous écrire pour nous en faire part.

Organisme de formation, nous concevons également des programmes adaptés aux besoins spécifiques de nos clients. Pour la conception de ces formations, nous initions au préalable une phase de recueil des objectifs et choisissons ensemble la pédagogie appropriée.

---

Pour plus d'information sur nos formations, retrouvez notre catalogue sur [www.signe-distinctif.com](http://www.signe-distinctif.com) ou contactez nous : [info@signe-distinctif.com](mailto:info@signe-distinctif.com)

# Des convictions et une équipe

## pour soutenir votre développement

Chacune de nos missions est différente. Nous sommes convaincus que la diversité est créatrice de valeur. Chaque cabinet d'avocat, chaque département juridique, chaque entreprise doit capitaliser sur ses différences de culture, de valeurs et d'approches. Mais nous intervenons à chaque fois avec la même ambition et les mêmes valeurs :

### Le transfert des compétences

Que ce soit dans nos missions de formation, de réalisation d'études et de publication d'articles ou dans nos interventions en conseil, nous privilégions systématiquement une approche pragmatique et pédagogique.

### A chacun ses solutions

Face aux nouveaux challenges des professions juridiques, nous souhaitons que chaque structure, quelle que soit sa taille, puisse s'appropriier ces nouvelles compétences managériales devenues indispensables. Nous proposons donc un éventail de solutions suffisamment large pour répondre à tous les besoins et intégrer la diversité des situations.

### Le respect des déontologies

Nous respectons dans toutes nos actions la déontologie de la Profession d'avocats mais également celle des Directions juridiques et des entreprises auprès desquelles nous intervenons. Nous avons également mis en place nos propres règles de déontologie tant dans nos missions de conseil, que pour la réalisation et la publication de nos études.

## Notre équipe



### Charlotte Karila Vaillant, Associée gérante & fondatrice

Diplômée de l'EDHEC, Ecole des Hautes Etudes Commerciales, et d'un DESS de Droit de la Propriété Intellectuelle (Paris XII)

Après une première expérience en marketing dans un important cabinet d'avocats d'affaires puis comme consultante en stratégie, marketing et management auprès de sociétés de services professionnels, Charlotte Karila Vaillant est intervenue comme journaliste pour les publications du Village de la Justice et a fondé Signe Distinctif pour informer, former et accompagner l'évolution des Professions Juridiques.



### Laëtizia Canezza, Consultante et formatrice

Diplômée de l'EDHEC, Ecole des Hautes Etudes Commerciales, et d'un DESS en Droit de la Propriété Industrielle (Paris II Panthéon Assas), Laëtizia Canezza a obtenu sa qualification en tant que mandataire européen en marques et dessins et modèles.

Après avoir exercé 5 ans dans un cabinet de conseil en Propriété Industrielle, elle a choisi de se spécialiser notamment dans la protection des droits sur Internet en intégrant l'équipe d'une société spécialisée dans les noms de domaine.



SIGNE DISTINCTIF

85, RUE CARDINET

75017 PARIS

TEL : 01 40 53 09 52

[www.signe-distinctif.com](http://www.signe-distinctif.com)