

**1**  
RIP templates. Meet the  
data-driven contract drafting  
experience

RIP les modèles. Découvrez  
l'expérience de rédaction de  
contrats basée sur les données

**13**  
Vous devez remplacer le serveur  
de votre système informatique :  
cloud ou pas cloud ?

Sie müssen den Server Ihres  
Computersystems ersetzen: Cloud  
oder nicht Cloud?

**16**  
Renforcez vos compétences  
avec les formations  
de Liberform

Stärken Sie Ihre Fähigkeiten  
mit den Schulungen von Liberform



USERNAME



\*\*\*\*\*

Remember me

Forgot pas

LOGIN

REGISTER



## Sommaire

### Rédacteur en chef | *Chefredakteur*

Jean-François Henrotte, Avocat / Rechtsanwalt

### Secrétaire de rédaction | *Redaktionssekretär*

Alexandre Cassart, Avocat / Rechtsanwalt

### Comité de rédaction belge | *Redaktionsausschuss Belgischer*

Jean Belleflamme, Expert-comptable / Wirtschaftsprüfer  
Robert De Baerdemaeker, Avocat / Rechtsanwalt  
Olivier Haenecour, Avocat / Rechtsanwalt  
Xavier Koener, Avocat / Rechtsanwalt  
Denys Leboutte, Réviseur / Revisor  
Stéphan Raty, Réviseur / Revisor  
Anne Reul, Avocate / Rechtsanwältin  
Joëlle Van Hecke, Experte-comptable / Wirtschaftsprüferin

[www.managinglawyer.be](http://www.managinglawyer.be)

### Comité de rédaction luxembourgeois | *Redaktionsausschuss Luxemburg*

Rosario Grasso, Avocat / Rechtsanwalt  
Nicolas Thieltgen, Avocat / Rechtsanwalt

[www.managinglawyer.lu](http://www.managinglawyer.lu)

### Éditeur responsable | *Verantwortlicher Herausgeber*

Paul-Etienne Pimont, ELS Belgium s.a.  
Rue Haute 139/6 | 1000 Bruxelles

### Régie publicitaire | *Werbeagentur*

LTH Consulting  
Laurence Thomsin  
Mobile: 0032 471 63 67 01  
E-mail : [laurencethomsin@gmail.com](mailto:laurencethomsin@gmail.com)

**LORCIER**

- |          |   |           |   |
|----------|---|-----------|---|
| <p>1</p> | <p>RIP templates.<br/>Meet the data-driven contract drafting experience<br/><i>RIP les modèles. Découvrez l'expérience de rédaction de contrats basée sur les données</i><br/>Jorn Vanysacker</p>             | <p>13</p> | <p>Vous devez remplacer le serveur de votre système informatique : cloud ou pas cloud ?<br/><i>Sie müssen den Server Ihres Computersystems ersetzen: Cloud oder nicht Cloud?</i><br/>François Bryssinck</p> |
| <p>4</p> | <p>L'avocat(e) : un(e) entrepreneur(e) comme les autres ?<br/><i>De advocaat: een ondernemer als alle anderen?</i><br/>Vinciane Gillet<br/>et Stanislas van Wassenhove</p>                                    | <p>16</p> | <p>Renforcez vos compétences avec les formations de Liberform<br/><i>Stärken Sie Ihre Fähigkeiten mit den Schulungen von Liberform</i><br/>Nele Muys, Badr Al Hammoumi<br/>et Vanessa Pillon</p>            |
| <p>7</p> | <p>Les rankings et les awards font partie des mystères indicibles des cabinets d'avocats<br/><i>Rankings und Awards gehören zu den unsagbaren Geheimnissen von Anwaltskanzleien</i><br/>Jean-Pierre Buyle</p> | <p>18</p> | <p>Agenda</p>   |
| <p>9</p> | <p>Legal awards, y participer ou pas ?<br/><i>Legal Awards, daran teilnehmen oder nicht?</i><br/>Antoine Henry de Frahan</p>  |           |   |

**Vous souhaitez recevoir la version numérique de *Managing Lawyer* ?**



Abonnez-vous gratuitement à notre newsletter en remplissant le formulaire en ligne sur [larcier.com/fr/managing-lawyer-abonnement](http://larcier.com/fr/managing-lawyer-abonnement)

Ou scannez directement le QR Code ci-contre avec votre smartphone.




**LORCIER**



Jorn Vanysacker

Henchman CEO

 [jorn@henchman.io](mailto:jorn@henchman.io)  
<https://henchman.io/>



## RIP TEMPLATES. MEET THE DATA-DRIVEN CONTRACT DRAFTING EXPERIENCE

**RIP les modèles.** Découvrez l'expérience de rédaction de contrats basée sur les données

They say data is gold. And they aren't wrong. But we would like to add something to the saying though. Data is gold, and templates are old. Because although the data are available, we still see far too many organisations that build rigid templates for all types of contracts instead of actually looking for systems that make their database actionable. Although a good template approach is better than no approach at all, building those templates requires a lot of energy, time and effort, and in many cases only to end up in the deepest abysses of the law firm's so-called 'template library' – a collection of templates based on the assessment and preferences of one or a few colleagues and that is quickly out of date. A very ineffective system

On dit que les données sont d'or. Et on n'a pas tort. Mais nous aimerions ajouter quelque chose à ce dicton. Les données sont d'or, et les modèles sont vieux. Car bien que les données soient disponibles, nous voyons encore beaucoup trop d'organisations qui construisent des modèles rigides pour tous les types de contrats au lieu de chercher réellement des systèmes qui rendent leur base de données exploitable. Bien qu'une bonne approche des modèles soit préférable à l'absence totale d'approche, l'élaboration de ces modèles demande beaucoup d'énergie, de temps et d'efforts et, dans de nombreux cas, ne peut que finir dans les abysses de la « bibliothèque de modèles » du cabinet – une collection de modèles basée sur l'évaluation et les préférences d'un ou de quelques collègues et qui est rapidement dépassée. Un système très inefficace est mis en place au nom de l'efficacité. Il est temps que l'expérience de rédaction de contrats basée sur les données entre en scène.

is set up in the name of efficiency. It's time for the data-driven contract drafting experience to take the stage.

Have you ever spent hours building a template to help you and your colleagues save time in the future, only to find out very soon after that A) it isn't being used or B) it is already outdated?

It's safe to say you're not alone. In our quest to help lawyers draft faster, we've seen all sorts of templates for all sorts of contracts and documents. Compared to almost any other profession, where a limited number of documents are being used repeatedly, lawyers need to work out a tailored contract for every specific case they are working on (or, if not, a very large set of contracts that they can adapt).





The amount of templates available soon becomes so confusing that it's almost impossible to find the right one. And even if you are able to find your way to the template you were looking for, it might not be the holy grail you were expecting. While the builder of the template often attempts for it to be a document with every possibility built into it, in our experience, most templates still need to be adapted to a specific situation, and thus require customization (or in other words, stepping away from the template)- one size just doesn't fit all.

And, on top of that, the templates are often installed top-down, but when you are negotiating a contract, it's hard to stick to it. So in general, associates don't perceive the templates as adding a lot of value to the negotiation table, which results in not updating them. And in turn, as they are not being reviewed from time to time, the templates are soon outdated. And this, consecutively, results once more in the templates being perceived as adding limited

value by those who would actually benefit most from them... Enter the negative, downwards spiral of contract templates.

While working on a template is, in general, seen as non-billable time, updating a previously written contract to a new context is not. So instead of starting from a template, employees are far more likely to reach for their last contracts to "copy and paste" or "find and replace" whatever they think needs updating. Although this might feel familiar and easy, it's making the margin of error very high and version management hard to maintain.

So what is the alternative? The idea behind the templates – working with preconfigured clauses or definitions that allow lawyers to tap into the collective memory in order to not have to invent the wheel every single time – is, in itself, not wrong and has been used for contract automation solutions, that use "dynamic" templates and a set of questions to generate a

contract. Yet, these tools fail to deliver when trying to enable legal professionals who draft more complex contracts. Although they might be a step in the right direction, the built-in logic is once again built and maintained by a person trying to ensure its pre-set contract modules fit all potential scenarios. Which works perfectly for standard contracts like employment agreements, NDAs or sales contracts, but quickly falls short for more complex scenarios. Because what happens when, for example, the counterparty of the client is not happy with the automated contract? Or when a senior partner doesn't agree or even believes the logic is no longer relevant?... Yes, back to the downward spiral where maintenance is key to remain relevant.

Enter the data-driven lawyer. While lawyers are extremely good at assessing the context of a contract and understanding the significance of a certain clause or definition, computers are really useful to process large databases and extract and provide the drafter with processed pieces of information. Instead of having to stop drafting, open a previously written document or a template and look for a specific clause, suggestions are being offered by the computer within the Word environment. These suggestions are based on all contracts and clauses available in the company's database and can be ranked by frequency or preference. Making it as easy as one, two, three for junior colleagues to make educated decisions, as these suggestions have been vetted and they have the data to understand why. Leaving them with the certainty that they aren't using some outdated template or an old document that has been altered one too many times.

**Joanna Pomian, Digital Director at LPA** explains: "Many knowledge management efforts in law firms consist of creating static tools: template databases, reference databases, client case



databases, etc. However, all these approaches lead to stocks of data that will probably never be updated and will quickly become obsolete and useless. And thus, the time needed to create them will be time wasted. The only valid approach to knowledge management, in my opinion, is to organize the way it flows. Because, just like money, knowledge only becomes valuable when it circulates.”

“Let’s take the writing of a document for example”, Joanna continues, “a current situation in many lawyer’s offices. It is obvious that to speed up the writing of a document, the reuse of relevant parts of previous documents allows to save time. If these documents are stored in a static repository, searching, downloading, reading and checking the quality takes a lot of time and in the end, nobody does it. What software such as Henchman proposes is the dynamic use of knowledge. I write, I need an excerpt, a clause or a paragraph, I search for them directly from my text editing software (Microsoft Word), I sort them, and I choose the drafting that best suits my needs. Moreover, I can immediately



annotate or comment on the proposals chosen by the software that are, for example, obsolete or that should be used with caution. This only takes me a few minutes (an obvious gain compared to the hours spent creating templates) and enriches the knowledge right away, thus creating a really useful living knowledge base.”

## — Our advice

So we can conclude that the metadata provided on a clause and definition level helps legal professionals not only to make better informed and data-driven decisions, but also to offer customers a better service.



Vinciane Gillet

Présidente  
Aisbl Incubateur  
européen du Barreau  
de Bruxelles

@GilletVinciane  
[https://www.  
incubateurbxl.eu/fr/](https://www.incubateurbxl.eu/fr/)



Stanislas van  
Wassenhove

Avocat honoraire  
Fondateur  
Reshape Legal

stanislas@reshape.  
legal  
[https://www.reshape.  
legal/](https://www.reshape.legal/)



## L'AVOCAT(E) : UN(E) ENTREPRENEUR(E) COMME LES AUTRES ?

### De advocaat: een ondernemer als alle anderen?

Een restrictieve opvatting van de activiteit van de advocaat belemmert de evolutie van het beroep, het aantrekken van talent, innovatie, investeringen, samenwerking met andere beroepsgroepen en uiteindelijk de kwaliteit van de dienstverlening aan cliënten en het welzijn van advocaten.

Om uit deze beperkende visie te geraken, ontwikkelen sommige advocaten aanvullende activiteiten (voor zover deze de onverenigbaarheden niet aantasten). Maar deze activiteiten worden door de beroepsgroep nog steeds met grote terughoudendheid bekeken. Dit heeft tot gevolg dat dynamische en innovatieve advocaten het beroep verlaten om hun activiteiten elders te ontplooiën.

de compte, la qualité du service aux clients et le bien-être des avocat(e)s.

Pour sortir de cette vision restrictive, certains avocat(e)s développent des activités complémentaires (pour autant qu'elles ne violent pas les règles d'incompatibilités). Cependant, ces activités sont encore considérées avec beaucoup de retenue par la profession. Cela a pour conséquence que des avocat(e)s dynamiques et innovant(e)s quittent la profession pour poursuivre leurs activités ailleurs.

### Qu'est-ce qu'un avocat entreprenant ?

Pour certains, c'est celui qui co-construit avec les clients des solutions adaptées, créatives et innovantes. Pour d'autres, c'est celui qui développe à côté de sa profession d'avocat, des solutions en matière digitale ou organisationnelle pour faire progresser la profession.

Pour d'autres encore, l'indépendance de l'avocat justifie les incompatibilités contenues dans le Code judiciaire (art. 437) et la déontologie, qui lui interdisent (sauf exceptions) de s'investir dans d'autres projets professionnels et même de développer ses propres intérêts<sup>1</sup>.

Une vision restrictive de l'activité de l'avocat(e) entrave l'évolution de la profession, l'attraction de talents, l'innovation, l'investissement, la coopération avec d'autres professions et, en fin



« Des avocats dynamiques et innovants quittent la profession pour développer leurs activités ailleurs. »

L'avocat développe sa clientèle, dispose de collaborateurs, d'une comptabilité, d'activités de communication et de marketing, met en place des processus de gestion. S'il veut rencontrer les défis liés à la connaissance, à la gestion des données, à l'accélération des processus, il doit utiliser des outils digitaux.

Son projet contient une mission (sa spécialisation ou celles de son cabinet), une vision (l'objectif qu'il se donne par exemple à 5 ans) et des valeurs communes à ceux qui travaillent au sein du cabinet. Tout cela constitue les éléments intrinsèques de l'entreprise.

Le rapport des deux Patrick souligne « Il y a longtemps déjà qu'il a été décidé... que les avocats étaient des entrepreneurs. La consécration légale de ces principes est un fait. Nos législations internes les plus récentes (notamment le Code de droit économique) confirment ce que l'Europe déclarait dans un passé lointain déjà. Il est dès lors déconcertant de devoir constater que cette donnée est rejetée par une grande partie du barreau »<sup>2</sup>.

Une conception restrictive de l'activité de l'avocat freine l'évolution de la profession, l'attraction des talents, l'innovation, les investissements, la collaboration avec d'autres professions et finalement la qualité du service offert aux clients et le bien-être des avocats.

Certains avocats, pour sortir de cette vision restrictive, développent des activités complémentaires (pour autant qu'elles ne portent pas atteinte aux incompatibilités). Mais ces activités restent vues par la profession avec beaucoup de réserve<sup>3</sup>. Cela a pour effet que des avocats dynamiques et innovants quittent la profession pour développer leurs activités ailleurs.

\*  
\* \*

# L'AVOCAT : UN ENTREPRENEUR COMME LES AUTRES ?



## QU'EST-CE QU'UN AVOCAT ENTREPRENANT ?

Formation agréée : 4 points de formation permanente  
Une attestation sera encodée dans le dossier  
LGOBOX des avocats

Informations et inscriptions : [shorturl.at/mIX07](https://shorturl.at/mIX07)

La conférence sera suivie d'un cocktail

**16|06**  
2022

**14H00 - 18H00**

**SILVERSQUARE BAILLI**  
231 AVENUE LOUISE 1050 BRUXELLES

avec le soutien de:



**BALIE**  
**BRUSSEL**  
Nederlandse Orde



**INCUBRUX**  
INCUBATEUR EUROPÉEN DU BARREAU DE BRUXELLES

**RL**  
RESHAPE LEGAL

**ORDRE DES AVOCATS**  
BARREAU DE BORDEAUX

**INCUBATEUR**  
BARREAU DE LIÈGE

1. Rapport des deux Patrick, 2018, p. 193.

2. *Op. cit.*, p. 112.

3. *Op. cit.*, p. 194.



Reshape.legal et l'Aisbl Incubateur européen du Barreau de Bruxelles avec la participation du Barreau de Bordeaux et de l'Incubateur du Barreau de Bordeaux vous proposent une rencontre sur ce sujet « L'avocat : un entrepreneur comme les autres ? Qu'est-ce qu'un avocat entrepreneur ? »

Le jeudi 16 juin de 14 h 00 à 18 h au Silversquare Bailli, avenue Louise, 231 à 1050 Bruxelles avec le programme suivant :

**14 h 00 – Accueil des participants**

**14 h 15 – Introduction générale sur le sujet**

- Vinciane Gillet, Présidente de l'Aisbl Incubateur européen et avocate
- Stanislas van Wassenhove, Founder Reshape.legal et avocat honoraire

**14 h 30-15 h 00 – Que manque-t-il à l'avocat pour être un entrepreneur innovant ?**

- Jean-Jo Evrard, avocat honoraire et fondateur de Darts-IP
- Yasmine Develle, avocate associée DLLP, Directrice ES Droit Prépa, Membre du Conseil de l'Ordre des Avocats du Barreau de Bordeaux

**15 h 00-15 h 45 – Quels sont les freins dans la législation ou la déontologie aux développements d'activités innovantes et/ou complémentaires à l'activité d'avocats ? Faut-il modifier ces réglementations ?**

- Geoffroy Cruymans, avocat et chef de cabinet du Bâtonnier de l'Ordre français du Barreau de Bruxelles
- Luc Vanheeswijck, avocat et chef de cabinet du Bâtonnier de l'Ordre néerlandais du Barreau de Bruxelles

- Bertrand Lux, avocat Barreau de Bordeaux et du Québec, membre du Conseil de l'Ordre des Avocats du Barreau de Bordeaux

**15 h 45-16 h 05 – Le business model du bureau d'avocat est-il compatible avec une politique de développement et innovation ?**

- Michel Segers, Trésorier de l'Aisbl Incubateur européen et avocat

**16 h 05-16 h 50 – PAUSE CAFE**

**16 h 50-17 h 50 – Est-il possible de combiner la mission d'avocat avec une activité complémentaire ?**

**Modération – Animation par Stanislas van Wassenhove**

- Frédéric Dechamps, avocat et fondateur de Lawbox
- Senne Mennes, ancien avocat, co-fondateur de Clausebase
- Alexia Wyns, avocate
- Christophe Cornet d'Elzuis, avocat et co-producteur Sganarelle prod. et comédien amateur
- Gaël Boven, avocat et Ceo de Art can Die
- Adrien van den Branden, ancien avocat et fondateur de Canyon vendue à YouSign

**17 h 50 Présentation de l'Observatoire mondial des legaltechs**

- Pierre Gramage, ancien Vice-Bâtonnier de l'Ordre des Avocats à la Cour de Bordeaux et fondateur de l'Incubateur du Barreau de

Bordeaux et Clémence Michaud, avocat au Barreau de Bordeaux

**18 h 10 – Conclusions**

**18 h 20 – Drink**

**Inscriptions**

50 euros pour les avocats et magistrats  
20 euros pour les stagiaires / étudiants et les legaltechs  
80 euros pour les externes

1. Avocats – OBF

4 points de formation permanente  
Inscription ouverte sur LGOBOX : <https://lgo.avocats.be/event/lavocat-un-entrepreneur-comme-les-autres-quest-ce-quun-avocat-entrepreneur-2022-06-16-3876/register#scrollTop=0>

2. Avocats – OVB

4 points de formation permanente  
Inscription ouverte : [incubateur@barreaudebruxelles.be](mailto:incubateur@barreaudebruxelles.be)

3. Magistrats

Inscription ouverte : [incubateur@barreaudebruxelles.be](mailto:incubateur@barreaudebruxelles.be)


4. Externes – tiers

Inscription ouverte sur LGOBOX : <https://lgo.avocats.be/event/lavocat-un-entrepreneur-comme-les-autres-quest-ce-quun-avocat-entrepreneur-2022-06-16-3876/register#scrollTop=0>



Jean-Pierre  
Buyle

Ancien président d'avocats.be,  
associé  
buyle legal

 jpbuyle  
@buylelegal.eu  
www.buylelegal.eu



## LES RANKINGS ET LES AWARDS FONT PARTIE DES MYSTÈRES INDICIBLES DES CABINETS D'AVOCATS

### Rankings und Awards gehören zu den unsagbaren Geheimnissen von Anwaltskanzleien

Rankings und Awards gehören zwar zu den vielleicht präntösen Eitelkeiten von Wirtschaftskanzleien. Aber ist diese Feststellung ausreichend? Ist sie nicht etwas zu kurz gegriffen? Ist das Thema damit endgültig abgeschlossen?

Les rankings et les awards font certes partie des vanités peut-être prétentieuses des cabinets d'affaires. Mais ce constat est-il suffisant ? N'est-il pas un peu court ? Ceci clôt-il définitivement le sujet ?

Le fait d'être repris dans des annuaires et dans des classements établis pays par pays et spécialités par spécialités comme avocat ou cabinet (hautement) recommandable et le fait d'être élu comme meilleur cabinet indépendant ou compétent dans telle ou telle matière ne vont pas changer fondamentalement la vie d'un avocat. Généralement les avocats et ses clients se connaissent et savent fort bien évaluer leurs compétences et qualités à leur juste valeur. Il n'en va peut-être pas de même des prospects et des justiciables qui cherchent un conseiller et ne connaissent pas le monde des avocats.

Je ne parle pas ici des récompenses ou des insertions dans des annuaires qui s'achètent sur internet, sans validation. Je parle des sélections, des trophées et des awards qui sont

attribués sur dossier et parfois après audition devant un jury généralement composé de professionnels avertis et indépendants.

Il est vrai que les cérémonies d'attribution sont généralement longues, répétitives, peu imaginatives et ennuyeuses. Les trophées eux-mêmes rivalisent de laideur et ramassent les poussières dans les salles d'attente ou les halls d'accueil des cabinets. Et pourtant... aujourd'hui ces identifications font partie du marché et de l'ADN de certaines firmes.

Ce sont de possibles indicateurs de qualité permettant à un justiciable de choisir un avocat ou un cabinet d'avocats ou de valider une recommandation faite par des tiers, parfois eux-mêmes avocats, grands prescripteurs et apporteurs de dossiers.



« La certitude sur la qualité peut être levée au moins en partie grâce à des marqueurs publics. »

La certitude sur la qualité peut être levée au moins en partie grâce à des marqueurs publics. Ceux-ci peuvent résulter de validations extérieures de tiers autorisés, telles que des formations universitaires complémentaires réussies, des prix ou des distinctions obtenus, des spécialisations reconnues par le conseil de l'Ordre, des publications scientifiques parfois validées par des *peer reviews*...

Les awards et les rankings font partie de ces marqueurs. Ce sont des signes qui dépassent les subjectivités un peu narcissiques déversées sur

les sites et les réseaux sociaux par les avocats eux-mêmes. Ceux-ci sont attribués souvent sous l'œil critique et avisé des confrères, eux-mêmes observateurs et acteurs des mêmes marchés.

Ces marqueurs permettent de distinguer et de reconnaître un cabinet d'un autre. Ce sont de possibles atouts concurrentiels, sans qu'il ne faille leur attribuer des pouvoirs magiques qu'ils n'ont pas.

Ce sont aussi des vecteurs de fierté interne et de renforcement d'appartenance à une entreprise, à

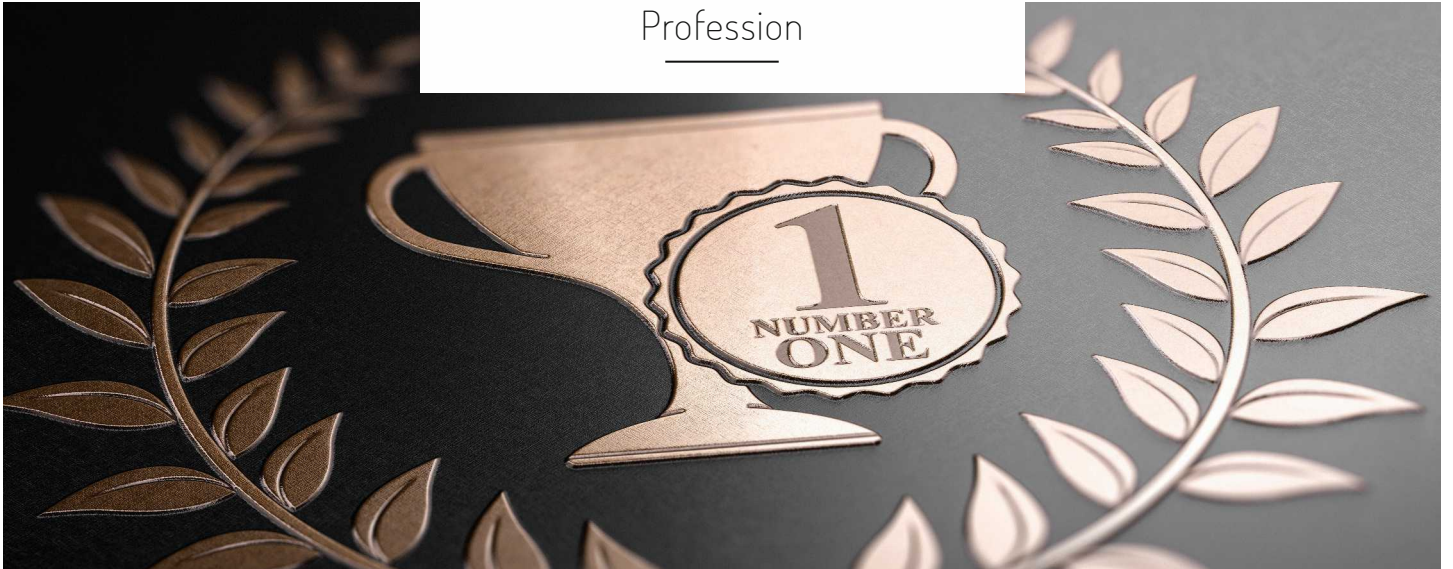
une marque ou une enseigne. Ils sont très prisés par les cabinets anglo-saxons.

Il ne faut pas sous-estimer, ni surestimer l'impact que peut avoir la reconnaissance d'une compétence ou d'une expertise sur la cohésion d'un groupe.

Toutes ces distinctions, leur poids, leur mesure, leur sens ou leur vacuité font un peu partie des mystères indicibles de nos cabinets.








Antoine Henry  
de Frahan

Associé, FrahanBlondé  
Chargé de cours Edhec  
Business School

 ahdf@frahanblonde.  
com  
www.frahanblonde.com



Investir dans un dossier de candidature pour des *legal awards* ou pour un meilleur classement dans les répertoires n'est pas toujours stratégiquement justifié.

## LEGAL AWARDS, Y PARTICIPER OU PAS ?

### Legal Awards, *daran teilnehmen oder nicht?*

Die Investition in eine Bewerbung für Legal Awards oder für eine bessere Platzierung in Verzeichnissen ist nicht immer strategisch gerechtfertigt.

Une véritable industrie du trophée et du classement s'est développée autour de la profession juridique : *legal awards*, trophées du droit, *best lawyer*, *leading lawyer*, *best law firm*, *tier 1-2-3...* Les cabinets d'avocats sont fréquemment sollicités par les multiples promoteurs de ces « concours de beauté » et chaque fois, la même question se pose : y participer ou pas ? Elle entraîne parfois de longues et indécises délibérations entre les associés. L'objet de cet article est de proposer un canevas simple et pratique pour faciliter cette prise de décision.

#### Plus-value stratégique ?

Participer à un concours ou soumettre un dossier pour obtenir un bon classement dans un répertoire n'est jamais un but ni une nécessité en soi. La chose n'a de sens que si elle *contribue effectivement à la réalisation de la stratégie* du cabinet. Cela présuppose bien entendu que le cabinet dispose d'une stratégie et qu'il soit avéré que l'obtention d'un trophée ou d'un meilleur *ranking* dans les *directories* puisse avoir un effet accélérateur sur elle. En dehors de cette hypothèse, les efforts consentis n'auraient

guère de sens et seraient une perte de temps et d'argent. Prenons quelques exemples :

- Un cabinet d'affaires belge indépendant réalise une partie importante de son chiffre d'affaires grâce à des cabinets anglais ou américains qui lui envoient des dossiers. Ce cabinet a constaté à de nombreuses reprises qu'avant de procéder de la sorte, les confrères anglo-saxons vérifient le statut du cabinet dans un *directory* bien connu. Il est évident qu'il est dans leur intérêt de tout faire pour y conserver leur classement favorable.
- Un cabinet de niche dispose d'une clientèle stable et fidèle. Les relations avec les clients sont étroites et solides et ceux-ci sont extrêmement satisfaits du service reçu. L'obtention d'un trophée passerait inaperçu et quand bien même, n'ajouterait rien de plus à la réputation déjà excellente du cabinet. La chose ne présente aucun intérêt stratégique.
- Un cabinet cherche à engager beaucoup de jeunes collaborateurs. L'obtention d'un *award* « *best place to work* » pourrait être un argument de poids pour convaincre les jeunes talents de le rejoindre. (En revanche, cela pourrait être inutile si le cabinet parvient déjà à attirer les profils qu'ils souhaitent par d'autres moyens.)



« Remettre la décision de participer ou non à un tel exercice dans le contexte stratégique du cabinet afin d'en déterminer la plus-value potentielle. »



Il n'est pas nécessaire de multiplier les exemples pour saisir l'idée : il s'agit de commencer par remettre la décision de participer ou non à un tel exercice dans le contexte stratégique du cabinet afin d'en déterminer la plus-value potentielle.

### Est-ce prioritaire ?

Préparer une *submission* pour un *directory* prend toujours du temps et peut coûter de l'argent. Il faut courir derrière les associés pour qu'ils communiquent les références à inclure dans le dossier, solliciter les clients pour obtenir des témoignages, contacter la personne responsable de l'évaluation chez l'éditeur et tenter d'établir une relation avec elle, le cas échéant engager un consultant spécialisé...

Il en est de même pour les trophées. Il faut préparer un dossier, s'assurer que sa présentation soit remarquable en faisant appel à un graphiste, voire à un *copywriter*, réserver une ou plusieurs tables pour la soirée de gala, se préparer à présenter son *pitch*, venir à plusieurs devant le jury, etc.

Cet investissement en temps et en argent est-il prioritaire par rapport aux autres démarches de promotion du cabinet ? Le temps et les ressources des associés et de l'éventuelle équipe de marketing étant nécessairement limités, est-il optimal de donner la préférence aux trophées et aux répertoires plutôt qu'à d'autres projets en attente (organisation de webinaires, rencontres avec les clients, publications, présence sur les réseaux sociaux, etc.) ?

Afin de déterminer le niveau de priorité, il est utile de se poser les questions suivantes :

- Que risque-t-on si on ne le fait pas ?
- À quoi d'autre devra-t-on renoncer si on le fait, par manque de temps ou de budget ?
- Est-ce le moyen le plus efficace d'atteindre notre objectif stratégique ?

### Prêt à investir à perte ?

Investir du temps et de l'argent pour obtenir un trophée ou un classement est toujours un investissement à risque. Si vingt cabinets soumettent un dossier de candidature pour le

trophée de *best law firm*, il y en aura au bout du compte inévitablement 19 qui auront fait l'exercice pour rien.

Le coût d'une non-victoire ne se limite pas aux efforts consentis en vain. La chose peut en outre être perçue comme une contre-performance, comme un désaveu embarrassant et vexant, et affecter le moral des troupes. Il aurait mieux valu dans ce cas ne rien faire du tout.

Il faut donc, avant de s'embarquer dans l'aventure, être prêt à voir partir en fumée les efforts qui auront été consentis, avec le sourire et le cœur léger.

### À l'aise avec le concept ?

Pour les cabinets d'avocats, préserver sa réputation d'intégrité, de professionnalisme et de sérieux est évidemment essentiel. Il convient donc de ne pas la mettre en péril en s'associant à des initiatives qui ne présenteraient pas toutes les garanties à cet égard.

Il est donc important de considérer la crédibilité du produit proposé (*award* ou répertoire) avant toute décision. A-t-on le sentiment de respecter des propres critères d'intégrité et de crédibilité en participant à ces initiatives et le cas échéant en se prévalant des récompenses qu'elles distribuent ?

Certaines propositions sont manifestement dénuées de toute crédibilité : vous recevez un email d'une entité inconnue vous annonçant que vous avez été nommé comme *leading practitioner* et que vous pouvez – moyennant finance évidemment – réserver une page dans l'annuaire qui présentera tous les lauréats. Ce sont bien entendu des démarches purement commerciales dénuées de toute crédibilité.



### « N'est-il pas bien plus convaincant et plus sérieux d'orienter son marketing sur la création de valeur pour les clients ? »

La question est plus délicate quand elle concerne des initiatives qui émanent d'entreprises jouissant d'une bonne réputation, notamment des organes de presse bien connus. Leur notoriété confère une sorte de gage d'honorabilité et de sérieux à l'initiative, mais on peut tout de même s'interroger :

- Tout d'abord, il faut admettre que la désignation du « meilleur cabinet d'avocats » est nécessairement biaisée : même si les membres du jury prennent leur mission à cœur et l'exercent de bonne foi, ce qu'ils évaluent n'est jamais un cabinet en tant que tel, mais toujours un dossier de candidature. La différence est capitale. Un excellent cabinet peut ne pas avoir posé sa candidature, ou l'avoir fait de manière négligente par manque de temps. Un autre cabinet, pas nécessairement meilleur que le premier, peut avoir mis un grand soin à peaufiner son dossier. Celui-ci remportera le prix. Est-ce à dire qu'il est objectivement « best law firm » ? Non. Cela veut juste dire que son dossier a plus convaincu les membres du jury.
- L'idée même de désigner une « best law firm » est problématique. Qu'est-ce qui permet de poser un tel jugement ? Pourquoi y aurait-il nécessairement un cabinet meilleur que les autres ? Quels critères ont été utilisés, comment ont-ils été mesurés et avec quel degré d'objectivité ? Tous les cabinets de la place ont-ils été pris en compte, ou seulement ceux qui se sont portés candidats ?

Dans ces conditions, n'y a-t-il pas quelque chose d'embarrassant à participer à un tel événement et à accorder de l'importance à des récompenses dont la crédibilité est pour le moins discutable ? La publicité que l'on croit que l'obtention d'un prix donnera au cabinet justifie-t-elle de renoncer à son intégrité et à la préservation de sa crédibilité ?

Notons d'ailleurs que ce n'est que dans la mesure où les cabinets – à commencer par les plus éminents – jouent le jeu que le système peut fonctionner et se maintenir. Ce ne sont

pas les *legal awards* qui donnent de la crédibilité aux cabinets ; ce sont les cabinets qui donnent de la crédibilité aux *legal awards* en y participant.

Enfin, notons que pour les avocats, fonder leur marketing sur la communication des trophées qu'ils collectionnent est d'une efficacité qui reste à démontrer. En effet, ce discours est centré sur le cabinet et sa prétendue supériorité par rapport aux autres. N'est-il pas bien plus convaincant et plus sérieux d'orienter son marketing sur *la création de valeur* pour les clients ?





# Profession

---

Plutôt que de se vanter d'avoir obtenu des récompenses dont le sérieux est discutable, ne vaut-il pas mieux consacrer son temps et son énergie à produire du contenu utile et pertinent pour sa clientèle ?

On peut également porter un regard critique sur les *directories*. Il est bien connu que pour passer au *tier* supérieur, la clé est de fournir un bon dossier à l'éditeur. On peut être très bon en réalité, mais végéter en *tier* 3 ou 4, ou n'être même pas repris dans le répertoire, tout simplement

parce qu'on n'a pas le temps, les ressources ou l'envie de peaufiner son dossier.

La hiérarchie (*tier* 1, 2, 3, etc.) promue par les *directories* et qui est avalisée par un grand nombre d'avocats est pourtant discutable. Est-ce que, pour le même dossier, un cabinet du *tier* 2 fournira vraiment un service de moindre qualité qu'un autre du *tier* 1 ? Quel est le critère objectif qui permet de faire une telle distinction, de porter un tel jugement, et comment est-il mesuré de manière fiable ?

N'accorde-t-on pas un pouvoir trop important à des entreprises commerciales en les laissant définir des catégories hiérarchiques arbitraires et en acceptant de s'identifier à leur classement, alors que la réalité est évidemment plus fluide et complexe ?

## Notre conseil

En conclusion, une sage politique en la matière consiste à ne se lancer dans la course aux *awards* ou aux *directories* que si quatre conditions sont remplies :


1. Vous êtes convaincu que l'exercice peut apporter une plus-value nécessaire ou utile à la réalisation de vos objectifs stratégiques.
2. Vous êtes convaincu que c'est un investissement prioritaire par rapport aux autres manières de déployer votre marketing.
3. Vous êtes prêt à ne pas obtenir la récompense convoitée et à en assumer les conséquences.
4. Vous pensez que, au regard du niveau de crédibilité, de sérieux et d'intégrité du processus qui vous est proposé, vous pouvez vous y engager sans perdre votre âme et sans rabaisser votre réputation.

Si votre intention initiale survit à ce quadruple test, alors il faut se lancer dans l'aventure en mettant toutes les chances de son côté. Faire les choses à moitié serait la pire des erreurs. Soit vous n'y allez pas, soit vous y allez. Mais si vous y allez, allez-y à fond.



François  
Bryssinck

Expert informatique et organisation  
Conseiller informatique  
du Barreau de Bruxelles

 fb@itusers.be

Cela fait déjà un petit temps que vous trouvez votre système informatique lent, que vous n'avez plus de place sur votre serveur, mais maintenant, plus de doute, le serveur de votre système informatique a fait son temps, vous allez devoir le remplacer.

Et vous vous posez la question : « Vais-je acheter un nouveau serveur ou louer un serveur dans le cloud ? » Nous allons examiner les avantages et inconvénients de ces deux solutions.

## VOUS DEVEZ REMPLACER LE SERVEUR DE VOTRE SYSTÈME INFORMATIQUE : CLOUD OU PAS CLOUD ?

Sie müssen den Server Ihres

**Computersystems ersetzen: Cloud oder nicht Cloud?**

Es ist schon eine Weile her, dass Sie Ihr Computersystem langsam fanden, dass Sie keinen Platz mehr auf Ihrem Server hatten, aber jetzt gibt es keinen Zweifel mehr, der Server Ihres Computersystems hat ausgedient, Sie werden ihn ersetzen müssen.

Und Sie stellen sich die Frage: "Soll ich einen neuen Server kaufen oder einen Server in der Cloud mieten?"

Wir werden uns die Vor- und Nachteile beider Lösungen ansehen.

Nous aborderons dans cet article le cas d'un serveur sur lequel sont placés des logiciels d'application classiques (gestion de cabinet, comptabilité, bureautique (Word, Excel, Outlook ...)). Nous ne parlerons pas des serveurs web destinés à accueillir des sites internet.

### Autonomie / liberté

#### *J'achète un nouveau serveur*

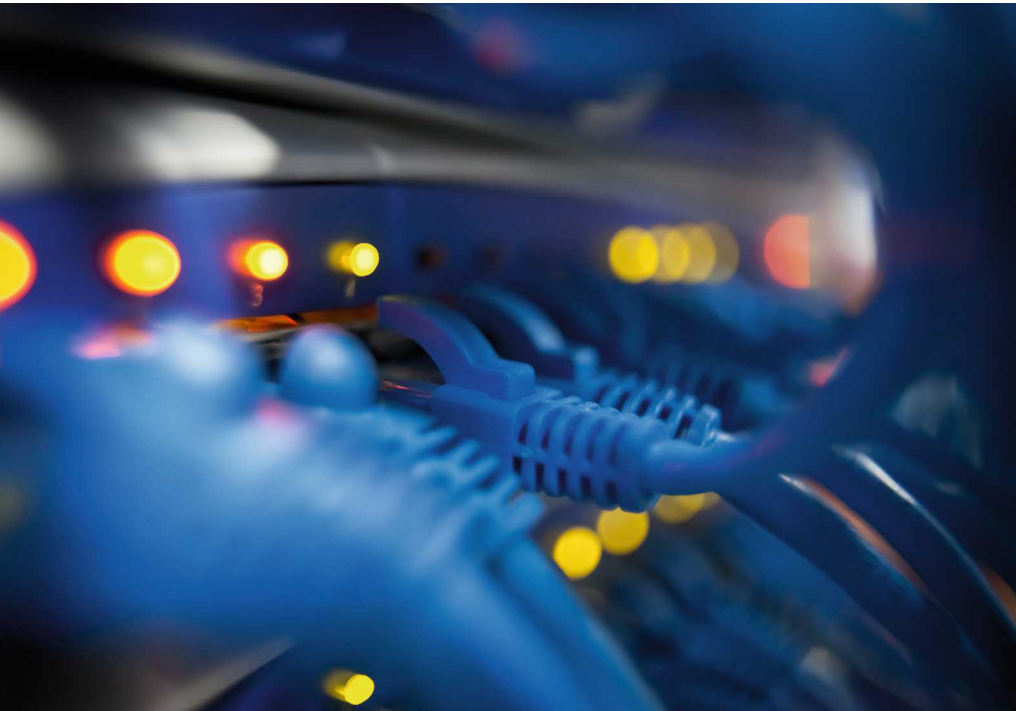
C'est clairement la solution qui vous donnera le plus d'autonomie et de liberté. À une condition :

que vous ayez confié l'installation et le suivi de votre système à une société informatique compétente. En effet, ne vous risquez pas à essayer de gérer votre système informatique vous-même : la matière est complexe, c'est une affaire de spécialistes et votre spécialité, sauf exception, c'est le droit et pas l'informatique.

Ne vous aventurez pas dans des solutions exotiques : travaillez avec des solutions éprouvées et utilisez les standards du marché. En informatique de gestion, travaillez avec Windows Server et installez-le sur un serveur virtualisé.



### « La tendance dans le monde informatique est aux versions “cloud”. »



#### *Je mets mes applications dans le cloud*

Utiliser le cloud vous permet de ne pas acheter de nouveau serveur, mais bien de louer un serveur pour y placer vos logiciels d'application. Vous pouvez louer un serveur complet ou une partie de serveur, en fonction de vos besoins.

Vous pouvez aussi dimensionner très facilement votre serveur (puissance du processeur, mémoire RAM, stockage sur disque, lignes de communication (xDSL, fibre optique ...)) ...

Dans le futur, si nécessaire, il vous sera facile d'augmenter les ressources de votre serveur cloud. C'est un aspect très intéressant de la solution cloud, mais elle a ses limites, définies par la technique et par votre fournisseur, limites que vous vérifierez auprès de votre fournisseur.

Dans ce cas aussi, vous travaillerez avec une société spécialisée dans cette matière, car l'informatique n'est pas votre métier.

Attention, autre question à vous poser : vos logiciels de gestion existent-ils en version « serveur local » et/ou en « version cloud » ? Certains logiciels n'existent plus en version « serveur local ». Dans ce cas, vous n'aurez pas d'autre possibilité que de les utiliser en mode « cloud ». Soyez attentif à cette contrainte, car la tendance dans le monde informatique est aux versions « cloud ».

#### *Aspects financiers*

##### *J'achète un nouveau serveur*

Vous allez avoir un coût initial important (achat du serveur, installation du système et des logiciels), coût que vous financerez et amortirez

normalement sur une durée de 3 à 5 ans selon les recommandations de votre comptable. En revanche, il est très probable que vous utilisiez votre serveur au-delà de la période d'amortissement et à partir de ce moment-là, son coût annuel deviendra marginal.

Vous tiendrez compte dans vos calculs du coût de votre assistance qui sera normalement plus élevé que si vous étiez dans le cloud.

##### *Je mets mes applications dans le cloud*

La tarification du cloud est souvent une tarification mensuelle (ou annuelle) : vous allez payer un montant mensuel pour l'usage de votre serveur. Ce montant sera fonction de la puissance et des capacités que vous aurez déterminées. Utiliser 16G de mémoire RAM reviendra plus cher que 8G ; il en va de même pour la capacité des disques, la puissance du processeur, la vitesse de la ligne ...

Ici, pas de notion d'investissement initial, ni de notion d'amortissement, vous payez uniquement un montant mensuel pour disposer de votre serveur (ou partie de serveur). C'est évidemment intéressant pour votre trésorerie, mais vous payez à l'usage : pour utiliser votre serveur pendant 6 ans, vous payerez 6 ans 12 mois = 72 redevances mensuelles.

Si l'aspect financier est primordial pour vous, faites le calcul comparatif en tenant compte des différents éléments (serveur, assistance, ligne xDSL, électricité ...).

#### *Sécurité*

##### *J'achète un nouveau serveur*

Dans ce cas de figure, vous avez la main sur le niveau de sécurité que vous désirez voir appliquer à votre système. C'est à vous qu'il appartient de fixer ce niveau, après informations prises auprès de votre partenaire informatique



qui mettra en œuvre votre décision et en assurera le suivi. Vous aurez compris l'importance pour vous d'avoir un partenaire informatique compétent, réactif et disponible.

Et de toute façon, faites des backups (copies de sécurité) de vos données, de vos programmes et de vos machines virtuelles. N'hésitez pas à être paranoïaque pour les backups, c'est votre assurance survie en cas de crash de votre serveur.

### *Je mets mes applications dans le cloud*

Votre fournisseur cloud aura peut-être déjà prévu en standard un niveau de sécurité donné. Votre partenaire informatique vous éclairera sur ce qui est prévu et sur ce qui doit être ajouté pour que votre système informatique soit bien sécurisé.

Et là aussi, faites des backups, ne croyez surtout pas que, parce que vos données sont dans le cloud, elles ne risquent rien. Mettez au point avec votre partenaire informatique un système de backup qui vous protège bien.

### *Assistance*

#### *Quel que soit votre choix*

Veillez à ce que votre partenaire informatique dispose d'un service d'assistance efficace. Selon les formules, vous payerez ses prestations « à l'intervention », dans une formule « omnium » ou dans une formule mixte. Demandez à votre partenaire informatique s'il dispose d'un SLA (Service Level Agreement). Un SLA décrit les conditions d'intervention et de remise en service auxquelles s'engage votre partenaire.

Votre partenaire va par exemple s'engager à intervenir dans les 4 heures qui suivent votre appel et à rendre votre système à nouveau opérationnel dans les 6 heures, et cela aux heures de bureau les jours ouvrables. Vous pouvez également disposer de cette assistance 24h sur 24 et 7 jours sur 7.

Prenez des conditions raisonnables, qui correspondent à l'importance, critique ou non, de votre système informatique pour votre activité. Ne sous-estimez pas cette importance, un système informatique en panne et inutilisable, cela coûte cher.

## Notre conseil

Serveur « chez vous » ou serveur cloud ?

Pour vous guider dans votre choix, voici quelques questions et quelques recommandations.

- Êtes-vous attaché à maîtriser tous les aspects de votre système informatique ?  
Si oui, vous serez plus à l'aise avec votre serveur « chez vous », à condition que votre partenaire informatique soit à la hauteur.
- Quelle est l'importance pour vous des aspects financiers ?
- Tous les logiciels dont vous avez besoin sont-ils disponibles en version « votre serveur » et/ou en version « cloud » ?
- Quel que soit le choix que vous posez, votre partenaire informatique doit être très compétent dans ce domaine. Le monde informatique se complexifie sans arrêt, vous devez pouvoir compter sur un partenaire de qualité au courant des évolutions.
- Accordez à la sécurité l'importance qu'elle mérite.



Nele Muys

Manager Liberform



Badr Al Hammoumi

Conseiller sectoriel Liberform  
(Région de Bruxelles-Capitale)



Vanessa Pillon

Conseillère sectorielle Liberform  
(Région wallonne)

Nele Muys, Badr Al Hammoumi et Vanessa Pillon nous en disent plus sur Liberform, le centre de formation pour les professions libérales qui

## RENFORCEZ VOS **COMPÉTENCES** AVEC LES FORMATIONS DE **LIBERFORM**<sup>1</sup>

### Stärken Sie Ihre Fähigkeiten mit den Schulungen von Liberform

Nele Muys, Badr Al Hammoumi und Vanessa Pillon erzählen uns mehr über Liberform, das Ausbildungszentrum für freie Berufe, das Arbeitgebern/Arbeitnehmern, die unter die Paritätische Kommission fallen, eine Ausbildungsprämie bietet 336.

propose une prime à la formation aux employeurs/employés qui relèvent de la commission paritaire 336.

Pouvez-vous nous présenter Liberform ?

Liberform ! Ce nom vous dit sans doute déjà quelque chose, nous sommes le fonds de formation de la CP 336. Il s'agit de la commission paritaire rattachée aux professions libérales, dont font partie les fonctions juridiques comme les avocats. Le Fonds de formation a été constitué par la convention collective de travail (CCT) du 14 novembre 2011. Mais c'est seulement depuis 2015 que Liberform remplit sa mission. Aujourd'hui, la CP 336 compte plus de 35.000 travailleurs, un nombre en constante évolution dû aux travailleurs qui s'y joignent

chaque mois. Nous avons pour première mission d'organiser ou de soutenir des activités liées à la formation et à l'emploi en faveur des travailleurs, dont les groupes à risque. Dans ce cadre, nous proposons une offre de formations gratuites aux travailleurs qui relèvent de la commission paritaire 336. Et aux employeurs, nous octroyons une prime à la formation pour les formations payées pour le travailleur ou pour l'employeur lui-même.

Concrètement, les formations Liberform s'adressent à qui ?

Nous proposons aux travailleurs du secteur qui relèvent de la commission paritaire 336 (uniquement), une offre de formation gratuite. Il s'agit d'un éventail de formation assez large, que l'on peut retrouver facilement sur notre site internet.

1. Article paru dans *Émile & Ferdinand*, n° 38-39, Larcier, Décembre 2021 – Janvier 2022, pp. 20 et 21.



« Liberfom est un service auquel ils ont droit ! »

Les compétences transversales visées par ces formations ont pour objectif d'améliorer les aptitudes du travailleur. Elles cernent les compétences liées à l'organisation des tâches, à la gestion de projets, du stress ou encore d'un calendrier, mais aussi celles liées à l'informatique ou à l'utilisation des nouvelles technologies. De la même manière, nous avons mis en place une plateforme d'apprentissage « The Learning Trail » composée de plusieurs formations données en Webinaire sur différents thèmes liés au renforcement des compétences dans le travail.

**Que diriez-vous à nos lecteurs afin de les convaincre de passer par Liberfom ?**

Tout simplement que Liberfom est un service auquel ils ont droit ! Si vous cotisez à la CP 336, vous avez l'avantage de pouvoir

recevoir une prime pour les formations payées pour votre employé ou pour vous-même. Aussi, votre employé a accès à notre catalogue de formations ainsi qu'à notre plateforme d'apprentissage en ligne « The Learning Trail ». À côté de ces deux principaux services que nous proposons, nous réalisons des check-lists pour l'employeur, nous l'épaulons grâce à divers supports pour la politique du personnel. Aussi, nous travaillons pour le futur, en cherchant à améliorer la numérisation dans le secteur et à répondre aux problématiques de cybersécurité.

**Comment introduire une demande de prime ?**

Pour la première demande de prime, il faut s'inscrire sur [www.liberfom.be](http://www.liberfom.be), compléter les données de votre entreprise, indiquer une personne de contact et une adresse e-mail. La vérification

manuelle de notre équipe ne prendra pas plus de 24 h, vous recevrez dès lors un identifiant et un mot de passe que vous utiliserez pour toute demande de primes !

Pour toute info complémentaire, n'hésitez pas à contacter les conseillers sectoriels :

- Badr Al Hammoumi (Région de Bruxelles-Capitale) [badr.alhammoumi@liberfom.be](mailto:badr.alhammoumi@liberfom.be)
- Vanessa Pillon (Région wallonne) [vanessa.pillon@liberfom.be](mailto:vanessa.pillon@liberfom.be)

Toute une série de formations Larcier sont éligibles aux primes Liberfom car elles sont reconnues dans le cadre de la formation permanente. Découvrez plus d'infos sur <https://www.larcier.com/fr/prime-liberfom.html>

**Renforcez vos compétences avec les formations gratuites de Liberfom !**

**TODAY IS A GOOD DAY TO PERFORM WITH**

**liberfom**  
Centre de formation pour le secteur des professions libérales



## Agenda



**13 juin 2022**

Larcier – Webinaire – Avocats : les 10 enjeux de la gestion des collaborateurs

→ <https://www.larcier.com/fr/webinaire-avocats-les-10-enjeux-de-la-gestion-des-collaborateurs-2022-9781101070611.html>



**16 juin 2022**

Incubateur européen du barreau de Bruxelles – L'avocat : un entrepreneur(e) comme les autres ? – Bruxelles

→ <https://www.incubateurbxl.eu/fr/event/lavocat-un-entrepreneur-comme-les-autres-quest-ce-quun-avocat-entrepreneur/>



**22-27 août 2022**

AIJA – Congrès annuel – Singapour

→ <https://singapore.ajja.org/>



**30 septembre-1<sup>er</sup> octobre 2022**

UIA – Droit versus Technologies numériques : une interaction souhaitable ? – Bruxelles, Belgique

→ <https://www.uianet.org/fr/evenements/droit-versus-technologies-numeriques-une-interaction-souhaitable>



**26-30 octobre 2022**

UIA – Congrès annuel – Dakar, Sénégal

→ <https://dakar.uianet.org>



**30 octobre 2022-  
4 novembre 2022**

IBA – Annual Conference – Miami, États-Unis

→ <https://www.ibanet.org/conference-details/CONF2137>



**19 novembre 2021**

IBA – Building the Law Firm of the Future – London (England)

→ <https://www.ibanet.org/Form/EmailValidation/Default.aspx?CaptureFormUid=04377f05-78ea-4b5a-9062-7c25deb43831>



**7-9 décembre 2022**

CIB - Congrès annuel – Niamey, Niger

→ <http://www.cib-avocats.org>

**Ne laissez pas les irrégularités entacher votre réputation !  
Gérez proactivement la détection de comportements non  
éthiques, en respectant la législation européenne.**



GoComply vous accompagne de A à Z lors de la mise en place du canal de signalement public obligatoire pour votre propre entreprise/organisation ou, en tant que conseiller, pour vos clients.



#### **Structure et vue d'ensemble:**

Grâce à la ligne du temps et à la vue d'ensemble claire, vous êtes certain de ne brûler aucune étape obligatoire.



#### **Gestion de dossiers puissante et centralisée:**

Un système de documentation centralisé avec un workflow clair et des mentions automatiques optimisent votre gestion de dossiers.



#### **Reporting simple et automatique:**

Des rapports indispensables, clairs et détaillés, que vous créez en un clic : pratique pour votre suivi interne, pour vos clients ou lors d'un audit.



#### **Protection optimale des données:**

Toutes les données enregistrées sont sécurisées de façon optimale, en garantissant l'anonymat et la protection du lanceur d'alerte.

**Demandez une démo sans engagement sur <https://www.gocomply.be/fr/>**



## Bénéficiez d'un site Web personnalisé pour valoriser votre cabinet auprès de vos clients et prospects

### Démarquez-vous et soyez visible sur le Web !



**Attirez vos clients et prospects** avec un site Web adapté à votre image professionnelle.



**Intégrez facilement les contenus** spécifiques à votre cabinet (votre mission, les actualités, les offres d'emploi, les événements...).



**Renforcez votre présence en ligne** avec du contenu de qualité et continuellement actualisé par les équipes Larcier-Intersentia, sans devoir y consacrer votre temps si précieux.



**Envoyez des newsletters personnalisées** à vos clients et prospects.



### Vous souhaitez plus d'informations ou une démonstration gratuite ?

Contactez-nous via [info@webwin.be](mailto:info@webwin.be),  
au 0800 39 067 ou sur [www.webwin.be](http://www.webwin.be)

Découvrez WebWin  
en vidéo



LARCIER  
INTERSENTIA





**easydrafting**  
BELGIQUE



## Easydrafting, le moyen le plus facile pour personnaliser vos documents juridiques



### Économisez votre temps

Vous gagnez un temps précieux dans la réalisation de vos documents juridiques grâce à notre outil intuitif et très facile d'utilisation.



### Concentrez-vous sur votre réelle valeur ajoutée

Le temps gagné en utilisant Easydrafting vous permet de vous consacrer davantage à des dossiers à plus haute valeur ajoutée pour votre business et de développer votre activité de conseil et de service auprès de vos clients.



### Simplifiez-vous la vie au quotidien

Tous vos modèles sont centralisés en un seul endroit pour une meilleure accessibilité.



### Visez la précision et l'efficacité

Vous bénéficiez de modèles fiables et actualisés régulièrement par nos experts.



### Travaillez en toute sécurité

Avec Easydrafting, vous profitez d'un environnement de travail entièrement sécurisé.



### Exploitez vos propres modèles

Vous avez la possibilité d'intégrer et d'exploiter de façon illimitée vos propres modèles et documents grâce au pack Easydrafting Custom.



### Une bibliothèque de modèles, plusieurs domaines

- ✓ Les essentiels du droit
- ✓ Droit de l'IP/IT
- ✓ Droit économique et des sociétés



**Vous souhaitez plus d'informations ou une démonstration gratuite ?**

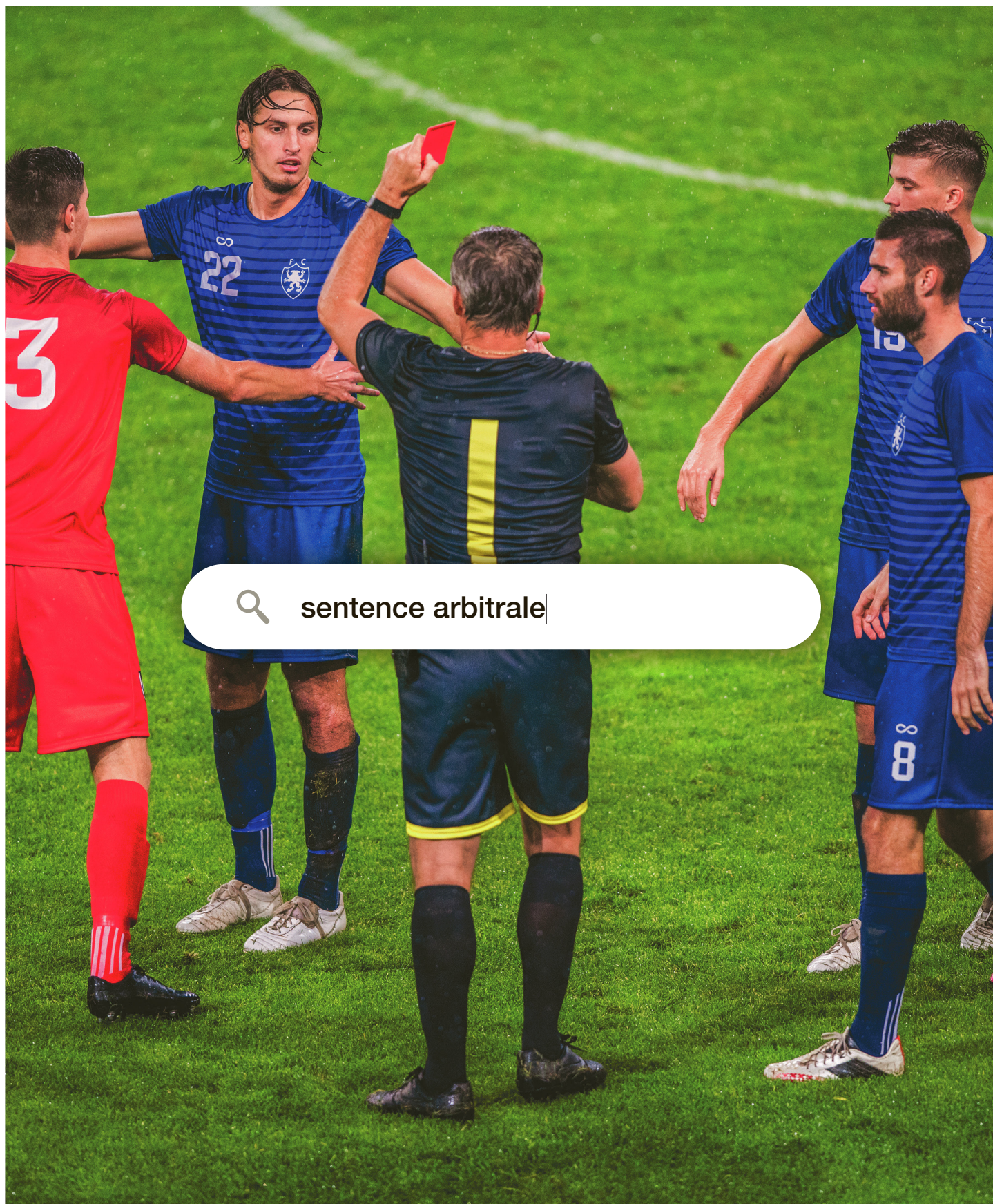
Contactez-nous au **0800 39 067** (gratuit depuis la Belgique), via [info@stradalex.com](mailto:info@stradalex.com) ou sur [stradalex.com/fr/easydrafting](https://stradalex.com/fr/easydrafting)

Découvrez Easydrafting



**LARCIER  
INTERSENTIA**





sentence arbitrale|

**UNE QUESTION DE DROIT ?**  
LA RÉPONSE SE TROUVE SUR [STRADALEX.COM](https://www.stradalex.com)

**ESSAI GRATUIT** pendant 10 jours ! Sans engagement



**strada lex**  
BELGIQUE