GESTION DE CABINET - DÉONTOLOGIE DE L'AVOCAT

Conflits d'intérêts de l'avocat : identifier, prévenir et traiter les situations

Le conflit d'intérêts se révèle rarement au moment de l'entrée en relation. Il apparaît lorsqu'un dossier évolue, lorsqu'un nouveau client se présente ou lorsqu'une structure d'exercice regroupe des clientèles voisines. L'avocat se trouve alors contraint de se déporter dans des conditions pénibles pour le client comme pour le cabinet. Cette session de trois heures installe une méthode de détection applicable à chaque entrée de dossier. Les participants travaillent sur des configurations fréquentes en cabinet et construisent les réflexes de traçabilité qui permettent de justifier une décision d'acceptation ou de refus.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,43 jour — 3 h	**À distance**	**À partir de 590 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Avocats collaborateurs et associés ainsi que assistants juridiques et responsables administratifs de cabinet.

PRÉREQUIS
Exercer en cabinet d'avocats ou intervenir dans son organisation.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les situations générant un risque de conflit d'intérêts
- Appliquer une procédure de vérification à chaque entrée de dossier
- Apprécier la portée du secret professionnel dans les dossiers liés
- Décider d'un déport et organiser la transmission du dossier
- Tracer les contrôles réalisés pour justifier les décisions prises

03 Programme détaillé

M1 Comprendre l'interdiction et ses fondements

- Ce que protège la règle
- Intérêts en présence et notion de partie adverse
- Secret professionnel et information confidentielle reçue
- Indépendance et loyauté envers le client
- Effets de l'exercice individuel et de l'exercice en groupe
- À retenir : Le conflit d'intérêts s'apprécie au regard de l'information détenue et non de la seule identité des clients.

M2 Détecter le conflit à chaque étape du dossier

- Un contrôle avant tout engagement
- Vérification à l'entrée en relation
- Évolution du dossier et arrivée de nouveaux intervenants
- Dossiers collectifs et intérêts divergents entre clients
- Traçabilité des vérifications effectuées
- Cas pratique : Les participants examinent plusieurs demandes entrantes et déterminent celles qui ne peuvent être acceptées.

M3 Traiter la situation constatée

- Se déporter sans dommage
- Décision de déport et information du client
- Organisation de la transmission du dossier
- Mesures internes de cloisonnement et leurs limites
- Possibilité de saisir le conseil de l'ordre
- Mise en situation : Chaque participant annonce un déport à un client mécontent et organise la suite du dossier.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 590 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr