

« L'ignorance coûte plus cher que l'information »

John F. Kennedy

Point de vue

Les cabinets d'avocats, des entreprises
comme les autres ?

■ Par Yves Boissonnat, Managing partner, Boissonnat Partners

Loin de moi l'idée de vouloir m'immiscer dans le débat sur les différentes visions du rôle de l'avocat selon qu'il exerce ici ou là, ou sur les passerelles qu'il faudrait ou non créer entre les différents lieux où s'exerce la compétence juridique.

Sans dénier à la profession d'avocat ses spécificités connues et reconnues de tous, force est toutefois de constater que les cabinets d'avocats sont entrés depuis quelque temps dans une période très nouvelle pour eux.

Venant au bout d'une longue période de croissance ininterrompue, pendant laquelle les directions juridiques des entreprises comme les cabinets travaillaient d'arrache-pied pour que le juridique atteigne dans la vie des affaires de notre pays une place comparable à celle des autres grands pays industrialisés, la crise est venue modifier l'équilibre et remettre en cause les certitudes.

Dans un contexte de croissance en panne et de moindre investissement des grands groupes en France, les cabinets ont été confrontés comme leurs clients à des modifications de leurs équilibres économiques les conduisant à des remises en cause stratégiques inédites à ce jour.

Comme leurs clients, les grandes law-firms ont en effet dû intégrer dans leur fonctionnement la nécessité de création de valeur qui, si elle n'a pas pour objectif l'évolution du cours de bourse, n'en est pas moins essentielle pour que les cabinets continuent à avoir une rentabilité



leur permettant de continuer à progresser, et en particulier d'attirer les meilleurs collaborateurs et associés dans leurs équipes.

Certains cabinets internationaux sont allés loin dans cette approche, jusqu'à la fermeture du bureau parisien pour le cas le plus extrême, ou pour d'autres un sérieux coup de frein sur les investissements en

France au bénéfice d'autres zones plus propices. Tous les cabinets ne sont pas allés aussi loin, mais la plupart des cabinets ont entendu les attentes de leurs clients et ont resserré leur organisation, afin de rester dans la course avec des équipes plus ramassées mais plus performantes, et ont mis l'accent sur la technologie comme outil puissant pour permettre aux avocats de se concentrer

sur les tâches à forte valeur ajoutée (certains allant jusqu'à envisager d'outsourcer certaines tâches ou de proposer de nouvelles offres de service *low-cost*).

On comprend qu'il puisse inquiéter, mais ce rapprochement du mode d'organisation des cabinets avec celui de leurs clients n'a pas que des conséquences négatives ; avec une vision stratégique clairement réaffirmée, et une rentabilité restaurée, la plupart des grandes firmes ayant retrouvé leurs marges de manœuvre un temps perdues, ont d'ailleurs repris avec vigueur leur course aux talents, et offrent à nouveau des perspectives d'évolution aux jeunes qu'elles ont recommencé à recruter de façon importante.

Comme quoi, comme disait Francis Blanche, "face au monde qui change, il vaut mieux penser le changement que changer le pansement"!

“ Les cabinets ont été confrontés à des modifications de leurs équilibres économiques les conduisant à des remises en cause stratégiques ”

Cette semaine

■ **Fiscalité immobilière** : Fairway recrute une équipe de Baker (p2)

■ **Coyote repris par ses fondateurs** : de nombreux conseils sur l'opération (p3)

■ **Siaci Saint Honoré passe dans le giron d'Ardian** : plusieurs cabinets sur le dossier (p4)

■ **Marie-Aimée de Dampierre** : « L'équilibre entre nos pratiques assure le respect de chacun envers le travail des autres » (p5)

■ **Laïd Laurent**, co-fondatrice de Blowin Avocats (p6)

49.3

C'est l'article de la Constitution auquel le Premier ministre a décidé de recourir pour faire passer à l'Assemblée nationale le projet de loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances.