

Outils LJA

Manager et communiquer

Cahiers pratiques

Avocats et communication

18/7/2013

<http://e-magazine.lamy.fr/actualites/detail/68108/la-crise-l-occasion-d-innover.html>

La crise, l'occasion d'innover

Brigitte VAN DORSSELAERE - Image Juridique

Face à la crise, se protéger et s'adapter ne suffit pas : il faut aussi innover. La démarche du cabinet sera ainsi défensive, mais également offensive. C'est la démarche préconisée par le barreau de Paris dans le cadre du *Barreau en actes n° 2*, diffusé en juillet 2013, pour aider les avocats à mieux affronter la crise (<http://www.barreaunactes.org/>).

Se protéger

En période de crise, on cherche naturellement à limiter ses risques. L'avocat optera ainsi, par exemple, pour l'exercice dans une structure plutôt que pour l'exercice individuel, ce qui lui permettra de partager des moyens et de diminuer le montant de ses charges.

On essaie aussi de faire des économies à différents niveaux. Le cabinet veillera ainsi à réduire ses frais, notamment en ce qui concerne :

- ses locaux : certains prenant un espace plus restreint, de préférence à la même adresse, ou changeant de quartier, ou cherchant à partager leurs bureaux ;
- ses outils de communication : format de la plaquette, choix des papiers, etc. ;
- ses fournitures et sa bureautique : en passant ses commandes *via* la centrale d'achat pour profiter des prix négociés par Praeferentia ;

- ses modes de diffusion : les cartons d'invitation et les cartes de vœux seront numériques pour réduire les frais d'envoi.

Enfin, on économise de l'argent en gagnant du temps. L'avocat gagnera d'abord du temps en recourant davantage aux nouvelles technologies (logiciels bureautiques et leurs dernières mises à jour, ordinateurs, formation aux outils en s'inscrivant à l'école du barreau numérique). Mais aussi, en utilisant Avoclé l'avocat parisien pourra se connecter à tous les services, sans se déplacer, en tous lieux, sans téléphoner, sans papier, 24h/24 avec la garantie d'une sécurité renforcée et du respect de la confidentialité : le RPVA permet de communiquer avec les juridictions, les e-services, des services sociaux et fiscaux ou encore Praeferentia.

S'adapter

Ce souci d'économie rejoint aussi souvent la nécessité de s'adapter aux valeurs et à la morale de l'époque actuelle. La sobriété, la mesure et la modestie correspondent, en effet, mieux au temps de crise. Ainsi, les outils trop sophistiqués, les plaquettes trop luxueuses, le papier trop haut de gamme, les bureaux trop spacieux, les décorations somptueuses... risquent d'être perçus comme « décalés ». En revanche, une ambiance « zen » permettra de déstresser le client.

Au-delà de l'apparence et de la forme, le cabinet doit adapter son positionnement et se présenter comme un vrai partenaire de ses clients. C'est l'occasion de montrer qu'il sait accompagner ses clients aussi en période de crise. En effet, au-delà du conseil juridique et technique, le client attend alors davantage de son avocat, notamment en matière d'honoraires. Le cabinet adaptera ainsi ses honoraires pour tenir compte de la pression financière accrue, tant dans le calcul de leur montant que dans son mode de facturation.

Innover

Économiser et s'adapter ne suffit pas. Le cabinet doit également profiter de cette période pour innover.

Il orientera ainsi son offre vers les nouveaux enjeux imposés par la crise en s'interrogeant, par exemple, sur les nouvelles prestations susceptibles de répondre aux problématiques de sa clientèle, sur les spécialisations juridiques répondant aux besoins nouveaux de ses clients, sur les secteurs économiques à privilégier, etc.

L'avocat profitera aussi de cette période pour se tourner vers de nouvelles méthodes de travail : comme la médiation, outil de justice qui permet notamment de créer le lien entre les parties et de gérer les conflits, de façon moins onéreuse pour l'entreprise et plus rapide qu'un contentieux judiciaire.

L'avocat peut enfin exercer de nouveaux métiers accessibles à la profession pour mieux affronter la crise et la concurrence de professionnels opérant dans les domaines contigus : il peut, tout en restant avocat, devenir avocat fiduciaire, lobbyiste, agent sportif, mandataire en transactions immobilières, correspondant informatique et libertés (CIL), administrateur indépendant d'entreprise et, depuis 2013, mandataire d'artistes et d'auteurs. Pour y arriver, il profitera de la baisse d'activité de son cabinet pour se former (EFB, commissions ouvertes, École du barreau entrepreneurial, École de la médiation, etc.). La crise ne doit pas l'empêcher de conquérir de nouveaux marchés, bien au contraire !