

EN BREF

LES CARACTERISTIQUES D'UN GRAND « MANAGING PARTNER » AUJOURD'HUI ?

Juin 2008

En ces temps où fleurissent les études sur le profil d'un bon patron (voir le nouvel Économiste du 24 avril 2008), on peut se poser la même question pour le « managing partner » d'un cabinet d'avocats.

Si je résume, il y a une dizaine d'années, le profil d'un bon « managing partner » se résumait à celui d'un contributeur « senior » de talent, doté d'une vision ; aujourd'hui cela ne suffit plus. Les compétences pour diriger un cabinet se sont élargies mais également complexifiées modifiant par là même les exigences du poste comme les responsabilités de son occupant.

A l'origine de ces mutations, la concurrence accrue, l'international, les exigences des associés, des collaborateurs et des clients. Les variables gestion et efficacité deviennent clefs. Il apparaît que le « managing partner » d'aujourd'hui est de plus en plus polyvalent, et a certainement un « côté main dans le moteur » bien loin de la gestion des années 90.

De même comme les patrons d'aujourd'hui, il devient de plus en plus un « porte drapeau » qui incarne le cabinet. En conséquence, le charisme et ses qualités de communicant sont de plus en plus essentiels comme attribut du « managing partner » moderne ...