

Chronique Site Web

Préserver son outil et sa capacité de rebondir

Dans le contexte du marché actuel pour le moins incertain, une stratégie de réduction des coûts est essentielle ; elle doit néanmoins s'intégrer dans une démarche plus large de transformation des cabinets d'avocats.

Le premier impératif est bien évidemment de préserver son « cash flow » sans tomber dans les excès d'une logique purement financière en prenant des décisions « brutales » concernant les associés et les collaborateurs les plus affectés par la crise.

En effet, la course, dans les cabinets internationaux, au maintien à tout prix du « profit per partner (PEP) » par souci de maintenir son « rang » paraît, dans le contexte de bouleversement actuel, une approche risquée, susceptible, en remettant en cause la cohésion et la confiance signes distinctifs des « partnerships », de porter atteinte définitivement à l'image de ceux qui s'y prêteront.

C'est pourquoi, avant d'en venir aux décisions drastiques d'adaptation de l'outil comme le licenciement d'associés et de collaborateurs, il est souhaitable de préserver sa capacité de rebond en réfléchissant à d'autres approches où les uns et les autres font des efforts en permettant de maintenir l'outil de travail.

Nous sommes dans une période de changement de modèle au cours de laquelle il faut agir également sur le moyen et le long terme (améliorations de l'organisation, recherche de nouveaux relais de croissance, nouvelle politique de prix et de développement clients ...).

Certains cabinets vont sortir plus forts de la crise, ce sont ceux qui auront mis en avant des **valeurs nouvelles**, le **sens du collectif** et réaffirmé le sens du mot **solidarité** dans leur « partnership ».