

Le rapport 2015 Client Advisory publié par Hildebrandt Consulting LLC en association avec Citi Private Bank^[1] analyse avec finesse les évolutions du marché du droit et opère une distinction intéressante : la demande pour les prestations fournies par les cabinets d'avocats croît sensiblement moins vite que la demande globale de droit.

Qu'est ce qui permet de faire ce constat ? Non seulement les services juridiques des entreprises se renforcent pour assumer une charge de travail plus lourde mais ces mêmes services cherchent de plus en plus à sous-traiter certaines prestations auprès de non avocats. C'est notamment le cas pour les prestations d'audit juridique et de production de certains actes.

Parallèlement, de nouveaux acteurs, qui ne sont pas des cabinets d'avocats, proposent des avocats ou juristes à la demande. Sur le plan international, les cabinets d'expertise comptable et d'audit renforcent leurs capacités d'intervention juridiques en s'adaptant aux contraintes des réglementations locales. Des services en ligne répondent aux besoins juridiques des petites entreprises et des particuliers lorsque l'intervention de l'avocat n'est pas obligatoire.

Quelles sont les réponses que les cabinets peuvent apporter ? Le défi principal consiste à changer de prisme. Les cabinets ne doivent pas se construire autour de leur vision d'une offre de droit mais autour du besoin des clients. Ils doivent innover dès que possible, surtout quand des gains de productivité sont en jeu. Enfin, ils doivent montrer à leurs clients de quelle manière ils se différencient de leurs concurrents, avocats ou non.

^[1] <https://www.privatebank.citibank.com/pdf/CitiHildebrandt2015ClientAdvisory.pdf>