

Et si la communication ne consistait pas simplement à dire ce qu'on fait mais à expliquer comment on le fait ? Des cabinets innovants sont récompensés par l'Incubateur[1] du Barreau de Paris ou par le Prix de l'innovation de la relation client organisé par le Village de la Justice[2].

LES CABINETS D'AVOCATS ET L'INNOVATION

L'innovation consiste ici à bousculer les méthodes traditionnelles du fonctionnement des cabinets d'avocats pour se rapprocher de clients et de la manière dont ces derniers veulent consommer la prestation juridique. Un accès au droit facilité, des méthodes de travail repensées, des budgets adaptés.... les pistes sont nombreuses pour changer la nature du lien qui unit le client et son avocat.

L'INNOVATION PAR LE BUSINESS-MODEL, UN PLUS POUR LES CABINETS

Quand on sait à quel point il est difficile pour un cabinet d'avocats de se distinguer objectivement de ses concurrents, l'innovation par le business-model offre non seulement des opportunités de communication mais aussi un vrai levier de développement.

[1] <http://incubateur-barreaudeparis.com/>

[2] <http://www.innovation-juridique.eu/Prix-des-Avocats>

A propos de l'auteur :

Dominic Jensen, d.jensen@eliott-markus.com

Consultant spécialisé dans la stratégie et l'organisation des cabinets d'avocats.

Auteur de « Cabinet d'Avocats, création et stratégie, organisation et gestion » aux éditions Dalloz.

Directeur scientifique de Dalloz Avocats, exercer et entreprendre.

Enseignant à l'EFB et directeur stratégie de l'agence Eliott & Markus.

Suivre l'agence sur LinkedIn [linkedin.com/company/eliott-&-markus](https://www.linkedin.com/company/eliott-&-markus)

Suivre l'agence sur Twitter twitter.com/eliottmarkus
