

Le cabinet de consultants Altman Weil, spécialisé sur le marché des cabinets d'avocats, révèle les principales tendances qui influencent le marché en 2015. (Altman Weil, 2015 Law Firms in Transition^[1]). Parmi celles-ci, notons :

1. Les cabinets qui parviennent à augmenter leur rentabilité sont ceux qui ont réussi à modifier leurs stratégies en matière d'organisation du travail, de délivrance de leurs services et d'approche des honoraires.
2. Les cabinets dont les associés délèguent davantage de pouvoir à leurs organes de gestion sont plus efficaces.
3. Dans 63% des cabinets, les associés de plus de 60 ans sont responsables de plus d'un quart des revenus, pourtant moins d'un tiers des cabinets ont envisagé des modalités de succession.
4. 67 % des cabinets disent perdre du chiffre d'affaires au profit des services juridiques qui internalisent des prestations. Les cabinets constatent que ces changements chez leurs clients sont essentiellement dus à la mise en place de nouveaux outils technologiques qui permettent de réduire les besoins en matière de services fournis par les avocats débutants et les assistants juridiques.

Si les chiffres diffèrent sans doute, ces tendances sont incontestablement les mêmes que celles qui font bouger les lignes dans notre propre marché.

^[1] http://www.altmanweil.com/dir_docs/resource/1c789ef2-5cff-463a-863a-2248d23882a7_document.pdf