

Depuis 2003, le blog www.adamsmithesq.com s'intéresse aux aspects économiques du marché du droit et des cabinets d'avocats. L'article publié sur ce blog le 30 novembre dernier met le doigt sur une question sensible : les cabinets vont-ils trop bien (ou pas assez mal) pour faire l'effort de s'adapter à un monde qui change ?^[1]

L'article cite une enquête très récente^[2] basée sur les réponses de 130 des principaux cabinets américains selon laquelle ces cabinets ont connu une croissance de revenus comprise entre 3.5 et 4% pour les neuf premiers mois de 2016. La même enquête révèle cependant une baisse de la productivité des associés et constate que si les 100 premiers cabinets américains s'en sortent globalement bien, les performances fléchissent lorsqu'on descend dans le classement.

Le même article cite un managing partner de cabinet qui déclare « Au pays du droit, on ne souffre pas assez pour envisager de changer ».

Or, l'enjeu n'est pas de changer pour changer mais tous les observateurs et connaisseurs de ce marché si particulier qu'est celui du droit le savent, les cabinets quelle que soit leur taille ne peuvent se permettre de faire l'impasse sur des questions telles que : Quel est l'avenir des prestations juridiques telles que je les fournis aujourd'hui ? Devrais-je me concentrer sur ce que je fais de mieux et réduire le reste ? Dois-je me développer par des alliances, de la croissance externe ou de nouvelles implantations ? ...

« Dois-je continuer comme avant comme si de rien n'était ? », n'est pas une option. Le changement est-il simple à mettre en œuvre ? La réponse à cette dernière question est négative. Le changement implique des efforts et des risques. Mais ne rien faire dans un marché en plein bouleversement est certainement pire. Les sceptiques pourront se reporter à un article du *Harvard Business Review* ("[How loss aversion and conformity threaten organizational change](#)^[3]," 25 Novembre 2016).

Comme l'ont prouvé les travaux de Daniel Kahnemann, prix Nobel d'économie en 2002, la plupart des gens ont besoin d'un rapport entre le risque de perte et le potentiel de gain de 1 à 2 pour accepter un pari à 50/50.

Alors comment le responsable d'un cabinet d'avocat peut-il surmonter ces freins? Voici quelques clés :

- Ne gaspillez aucune opportunité. Dès que survient un nouvel évènement pour le cabinet, réfléchissez à la manière dont ce dernier peut en profiter
- Contestez le statu quo sous toutes ses formes
- Valorisez tous ceux qui autour de vous soutiennent le changement
- Regardez autour de vous et observez le changement chez les autres.

Etes-vous toujours de ceux qui disent : « Tout va bien, alors pourquoi changer ? ».

Dominic Jensen

^[1] Tepid can kill you, 30 novembre 2016, <http://adamsmithesq.com/2016/11/tepid-can-kill-you/>

^[2] *Wells Fargo Survey Sees Revenue Growth Masking Troubling Trends* (The American Lawyer, 29 Nov 2016)

^[3] Traduction : Comment la peur de perdre et la conformité menacent le changement.