


5 représentations concrètes de l'avocat qui se réinvente !



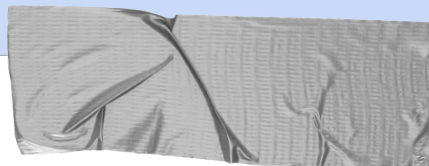
Edition septembre 2020 - Livre blanc réalisé avec le concours de Neolaw

préambule

Votre profession d'avocat, comme beaucoup d'autres, est aujourd'hui en plein bouleversement, et avec la crise du Covid-19, on peut penser qu'elle est à un tournant de sa longue et riche histoire. Les récents rapports de Kami Haeri en 2017 et de Dominique Perben en juillet dernier sur l'avenir de la profession d'avocat sont clairement des pas vers l'avocat du XXIème siècle. Dans ces conditions, votre préoccupation doit d'abord être de s'orienter vers une conduite du changement et de réussir les transformations qui s'imposent pour la rendre incontournable, attractive et pérenne.

Il est de votre devoir aujourd'hui d'agir, de repenser votre activité, de construire votre attractivité, d'anticiper pour ne pas vous faire ubériser à votre tour par de nouveaux entrants ou d'autres professions connexes. Adoptez les représentations de l'entrepreneur, car, oui, l'avocat fait partie du monde business aujourd'hui, oui le changement est nécessaire car permanent, et enfin oui, l'avocat a toutes les cartes en main pour transformer son activité.

Que ce livre blanc avec ces 5 représentations concrètes de l'avocat qui se réinvente, puisse éveiller votre conscience, votre curiosité et votre envie de passer à l'action !



1. Un avocat est un entrepreneur

Etre entrepreneur, c'est savoir saisir et créer des opportunités, constamment, tout en pesant les risques liés à ces opportunités, pour la pérennité de son activité. L'avocat qui se réinvente sait qu'il est un entrepreneur avant tout.

- **Inspirez-vous du monde business**
- **Élargissez vos compétences**
- **Devenez le leader du moment**

1. Un avocat est un entrepreneur

Inspirez-vous du monde business

Albert Einstein écrivait : " La folie, c'est se comporter de la même manière et s'attendre à un résultat différent".

Alors qu'attendez-vous pour faire différemment et vous référer à des disciplines empruntées au monde de l'entreprise comme le management, le marketing, le développement commercial, la gestion ou la finance ?

Innovez en observant ce qui se fait ailleurs, en vous inspirant du monde de l'entreprise ou d'autres univers. Intégrez plus encore dans votre quotidien professionnel un état d'esprit d'entrepreneur avec les notions de gestion, de management, de marketing, de communication, de sens de l'équipe, de partage et de mobilité.

Elargissez vos compétences

Etre entrepreneur ne consiste pas à faire que son métier d'avocat (multiple) et à attendre que les choses se passent. Être entrepreneur, c'est être constamment en mouvement, à la fois ferme sur sa vision tout en étant agile face au marché, aux clients et aux concurrents, en définitive, être acteur de son devenir.

Pour être agile, proactif et piloter son activité avec une vision, vers l'avenir, il faut à la fois être avocat, mais également gestionnaire, commercial, manager, responsable ressources humaines, responsable marketing, communicant... Toutes ces compétences nécessaires ne s'improvisent pas, s'apprennent, l'avocat en tant qu'entrepreneur doit l'intégrer.

Devenez le leader du moment

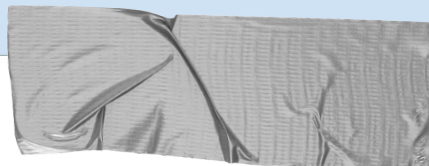
Le leader du moment qui se met en mouvement dès aujourd'hui s'adapte. Cela signifie qu'il anticipe, il saisit les opportunités, il intègre les besoins sociétaux, il clarifie la direction de son cabinet. Inévitablement, il donne du sens, il inspire, il engage et est attentif aux équilibres.

Comme un entrepreneur, il met en oeuvre, il teste et il ajuste rapidement dans un environnement de collaboration où il favorise les échanges, il partage et il coopère. Ce qui suggère une confiance, où il écoute, il inclut, met en responsabilité et coach son équipe.

Un entrepreneur ? Point de vue d'un avocat...

“ L’avocat est (doit être) assurément un entrepreneur, nécessitant de multiplier ses compétences hors de ses domaines d’expertises juridiques, et/ou d’être entouré. Evidemment, il faut avoir une certaine appétence pour l’entrepreneuriat et le leadership. Quoiqu’il en soit la casquette entrepreneur ne doit pas être négligée lorsque l’on veut s’installer seul ou à plusieurs et même en tant que collaborateur.

Je partage le point de vue de l’approche business, l’avocat doit être un interlocuteur privilégié, un business partner de ses clients. Le monde de l’entreprise est clairement inspirant et l’implémentation d’outils, des bonnes pratiques de ce monde dans le monde des cabinets et dans l’exercice de la profession d’avocat de nos jours est une possibilité, voire une nécessité à mon sens. D’ailleurs, on voit émerger de plus en plus une prise en compte des éléments de posture managériale, de marque employeur, d’éléments distinctifs de la communication, d’outils de pilotage, l’émergence de nouveaux modèles, la prise en compte de Kpi etc.. depuis un certain temps, les avocats ont commencé à se saisir de ces sujets et il semble que ce soit une bonne chose. Dans le parcours d’un avocat, le passage en entreprise constitue une vraie valeur ajoutée pour une bonne prise en charge de ses clients et un accompagnement pertinent et efficient de ses clients. Il permet une plus grande proximité, un langage commun et accessible avec ses clients, et probablement une meilleure compréhension de leurs enjeux. Etre avocat, comme pour tout entrepreneur requiert de la prise de hauteur sur son métier et d’avoir une vision 360° ”.



2. Un avocat est une marque

La marque est un signe distinctif qui permet de distinguer le service d'une entreprise de ceux proposés par les entreprises concurrentes. Il s'agit d'un repère et souvent d'une "garantie" de qualité et de service. En ce sens, l'avocat est bien une marque à part entière.

- **Mettez en valeur votre marque**
- **Créez votre univers de consommation**
- **Développez votre attractivité et votre engagement**

2. Un avocat est une marque

Mettez en valeur votre marque

La profession réglementée d'avocat caractérisée par une déontologie forte, une discipline exigeante et une très grande compétence, est gage de garantie et marque de qualité.

La marque "avocat" est vraiment très forte et porteuse, remplie d'atouts, pour n'en citer que quelques-uns : noblesse de sa mission, symbolique forte de son univers, une certaine idée d'une quête de justice, sérieux et dynamisme incroyable de sa jeunesse, croissance forte de ses effectifs... Peu de professions peuvent capitaliser sur autant de signes distinctifs aussi prestigieux et puissants, le champ des possibilités d'utilisation de la marque y est immense. A vous de jouer !

Créez votre univers de consommation

Le vivier de non-consommateurs du droit, partie de votre marché potentiel, est immense, puisqu'une très grande majorité des besoins juridiques ne sont pas couverts aujourd'hui.

De nouveaux clients sont prêts à vous suivre si vous écoutez leurs besoins et répondez à leurs principales attentes de "consommateurs" de prestations juridiques :

- simplicité d'accès : votre disponibilité et votre proximité physique,
- réactivité : votre capacité à répondre vite et précisément aux sollicitations,
- simplicité de fonctionnement : une collaboration simple et directe,
- lisibilité de vos prix : clarté et transparence de votre offre de services et de vos honoraires.

Développez attractivité & engagement

Adoptez les techniques marketing afin de valoriser votre image auprès de potentiels futurs clients et collaborateurs. La marque engagée et la marque employeur sont des points à ne plus négliger pour développer sa clientèle et attirer les meilleurs talents.

La marque engagée est reconnue pour son engagement dans des causes sociales ou sociétales qui font souvent l'objet de débats ou de contestations. Cet engagement qui donne du sens et qui attire, peut revêtir différentes formes, comme accentuer la parité h/f, favoriser la diversité des profils de son équipe, mettre en place une politique de formation continue ou encore promouvoir la mobilité professionnelle...

— Une marque ? Point de vue d'un avocat

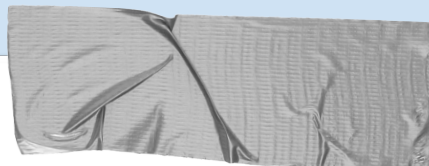
“ En effet, les besoins ont changé, et le mode de « consommation » des prestations juridiques aussi, et ce même avant la crise liée au Covid-19, qui accentue encore davantage ces mutations.

La relation client – avocat a changé aussi, en se perdant peut-être un peu au fil des années dans le flot et les flux quotidiens, ce au détriment de la qualité et de la nature de la relation avocat-client. A mon sens il y a nécessité très forte, pour ne pas dire vitale, de restaurer ce lien, de remettre vraiment l'humain, le client au centre de la relation par différents moyens et outils pour redonner toutes ses couleurs à l'intuitu personae et un réel accompagnement au long cours. Et puis n'oublions pas la notion d'humanité dans le serment de l'avocat !

Un retour à ce qui fait sens, quel est son why ? les softskills etc ..., là aussi, on sent que cela devient assez présent et prégnant dans les attentes des personnes, et ce même avant la crise sanitaire.

A mon sens, ce qui compte c'est d'être en vérité avec soi-même, aligné et rester authentique toujours et dès lors que c'est le cas, alors les messages sont clairs et l'on est en capacité d'exprimer en quoi l'on est unique, différenciant et donc d'embarquer ceux à qui cela parle et des clients qui nous ressemblent. En tout cas, Neolaw est très attachée à cette authenticité.

Oui le côté avocat peut rassurer sur le sérieux et les compétences. Mais cela peut aussi « refroidir/freiner » si le regard porté sur la profession n'est pas positif (propos du type trop cher, facture dès que l'on appelle, trop éloigné, fort égo, manque d'humanité et de proximité, langage savant et abscond, parfois peu opérationnel etc) ”.



3. Un avocat est un innovateur

Un innovateur est une personne qui introduit quelque chose de nouveau dans son univers; un avocat est un innovateur dans le sens où il adopte une nouvelle approche de son métier au quotidien.

- **Utilisez les nouvelles technologies**
- **Spécialisez-vous**
- **Cultivez votre différence**

3. Un avocat est un innovateur

Utilisez les nouvelles technologies

La technologie n'est ni superflue ni une nouvelle espèce concurrentielle. Il s'agit d'un réel accélérateur de développement de votre activité vous permettant de mettre le curseur sur votre réelle valeur ajoutée : la matière grise ; les legaltechs l'ont compris et automatisent tout ce qui peut l'être, pour vous faire gagner du temps sur l'essentiel.

Disposer d'un site web est essentiel, c'est la première vitrine numérique de votre activité ! Utilisez les chatbots pour répondre aux questions essentielles et répétitives de vos clients, ainsi que les contrats intelligents pour gagner du temps ! Adoptez l'intelligence artificielle dans le cadre de vos prestations juridiques !

Spécialisez-vous

Votre mission d'avocat est à l'origine de conseiller et de défendre un client devant la justice, mais il ne tient qu'à vous de vous adapter à ses nouvelles attentes en matière juridique et de mettre en place une nouvelle stratégie métier, comme développer par exemple votre spécialisation.

Se spécialiser, c'est bien une forme de positionnement et donc cela devient véritablement une stratégie de différenciation.

Quelle est la vôtre aujourd'hui ? Comment vous différencie-t-on parmi les plus de 70.000 avocats recensés sur l'ensemble du territoire national, et dont plus de 40 % sont concentrés sur le Barreau de Paris ?

Cultivez votre différence

Hormis les avocats pratiquant le droit du travail, la majeure partie d'entre vous est formée de généralistes n'offrant aucun avantage concurrentiel visible et ne présentent aucun critère différenciant, alors que la demande exige de vrais spécialistes en fiscalité, en droit des affaires et en droit de la concurrence pour n'en citer que quelques-unes.

Qu'attendez-vous ? Qu'est-ce qui vous empêche de ne pas cultiver votre différence dès maintenant dans un positionnement clair, unique et qui finalement vous ressemble au quotidien ?

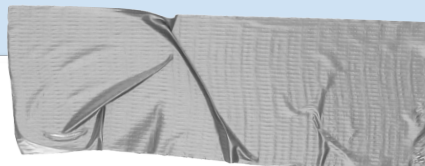
Un innovateur ? Point de vue d'un avocat...

“ Même si l'utilisation des nouvelles technologies dans l'exercice de l'avocat n'est pas si récente, elle tend à se généraliser aujourd'hui dans une société où tout doit aller vite, et celle-ci s'est encore accentuée avec la crise sanitaire imposant à tous la distanciation sociale.

Oui, l'innovation technologique est aussi au service de l'avocat, même si l'apparition des legaltechs a pu être perçue par certains comme une menace sur la profession. Alors il ne faut pas généraliser, au contraire les legaltechs peuvent être complémentaires, voire aidantes pour l'avocat : entre autre parce que les legaltechs ne remplaceront jamais le conseil adapté et sur-mesure que peut donner un avocat. A mon sens les legaltechs ne sont pas une si grande menace que cela pour la profession. Après c'est comme pour tout, tout est question de savoir qui sont les hommes et femmes derrière et quelles sont leurs compétences et expertises réelles.

Elles sont aidantes en ce qu'elles permettent à l'avocat de lui donner plus de temps pour concentrer la valeur ajoutée là où elle doit être. Il y a encore des choses à faire là aussi en terme d'outils permettant de fluidifier et de se concentrer sur l'essentiel que ce soit pour les avocats, ou même pour les directions juridiques. Il y assurément encore pleins d'innovations et d'outils à inventer dans le domaine juridique !

L'avocat peut aussi innover par différents moyens, dont le legal design (inspiration du design thinking – simplification visuelle) en rendant accessible des notions juridiques peu digestes, cet outil émergent depuis quelques années est un véritable levier”.



4. Un avocat est un partenaire

Le partenariat se définit comme une association active de différents intervenants qui, tout en maintenant leur autonomie, acceptent de mettre en commun leurs efforts en vue de réaliser un objectif commun relié à un problème ou à un besoin clairement identifié dans lequel, en vertu de leur mission respective, ils ont un intérêt, une responsabilité, une motivation, voire une obligation. Un avocat est donc bien un partenaire parmi d'autres.

- **Prenez la mesure de votre interdépendance**
- **Adoptez un état d'esprit partenaire**
- **Favorisez le partage, l'échange et la collaboration**

4. Un avocat est un partenaire

Prenez la mesure de votre interdépendance

L'interdépendance reflète l'ensemble des interactions entre les individus et le monde environnant. Cette notion qualifie l'écosystème de l'individu, indépendant pour la gestion de ses propres affaires, professionnelles, personnelles, qui se trouve en interaction avec d'autres individus eux-mêmes indépendants pour leurs propres affaires.

Au niveau de l'entreprise, ce sont les interactions entre collaborateurs, avec les prestataires, les partenaires, fournisseurs, clients... l'entreprise agissant au sein d'un écosystème où les acteurs sont interdépendants les uns des autres. En tant qu'avocat vous n'êtes pas seuls, uniques et donc bien interdépendants avec les autres.

Adoptez un état d'esprit partenaire

L'état d'esprit partenaire consiste en fait à prendre la mesure de son interdépendance avec les autres et de capitaliser sur l'ensemble des relations, de notre écosystème.

En se sachant ainsi interconnecté, on peut se rendre compte de toute la richesse des liens qui nous unit et du champ quasiment infini des possibles avec les autres, que ce soit avec des collaborateurs, des prestataires, des fournisseurs ou même des clients.

C'est en quelque sorte faire confiance en l'idée qu'on apprend de tout et de tous, quelle que soit sa place dans l'écosystème, qu'un plus un font bel et bien trois, et que notre intérêt est plutôt d'échanger, de partager et de collaborer, que l'inverse.

Favorisez l'échange, le partage et la collaboration

Pour réussir à développer son activité et notamment faire collaborer ses salariés, il est nécessaire d'instaurer un climat de confiance et d'empathie mais aussi de les accompagner dans l'évolution de leurs pratiques.

Il est donc nécessaire pour l'avocat au sein de son organisation, de tout mettre en œuvre pour que chacun participe aux échanges, de partager au maximum du savoir dont on dispose,, afin de favoriser le plus possible la collaboration, avec un souci permanent de simplicité, de clarté, de transparence et de pragmatisme.

Un partenaire ? Point de vue d'un avocat...

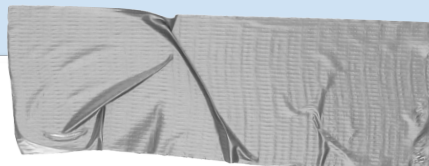
“ L’avocat assiste, accompagne, conseille, représente, sécurise ses clients.

Il est en effet un partenaire privilégié de son client en premier lieu, mais également de ses pairs, et des métiers juridiques périphériques et complémentaires permettant d’aborder de manière transversale et avec une vision 360° certains dossiers. Il contribue à un écosystème et c’est la richesse de cet écosystème qui rend aussi l’exercice de la profession passionnant, outre les contributions et flux qu’apportent un réseau. S’inscrire dans un écosystème global permet de nourrir son réseau.

En tant qu’entrepreneur, il est important de savoir s’entourer, « *tout seul on va plus vite, à plusieurs on va plus loin* » : la confrontation de plusieurs regards, chacun avec son métier, sur un même dossier et dans le respect des déontologies est très efficace et enrichissante. L’émergence (certes encore un peu timide) de différentes formes de coopération en est d’ailleurs une démonstration.

En tant qu’un acteur de l’économie locale, il est important pour l’avocat d’avoir un ancrage territorial fort ”.

Anne Dault - Neolaw



5. Un avocat est un inspirateur

Un inspirateur est toujours en quête d'amélioration et en perpétuel mouvement, tout comme l'avocat qui se réinvente sans cesse.

- **Adaptez-vous sans cesse**
- **Privilégiez l'amélioration continue**
- **Osez, changez, bougez !**

5. Un avocat est un inspirateur

Adaptez-vous sans cesse

Elargir ses compétences au fil de l'eau permet de s'adapter à un monde qui bouge sans cesse, de se mettre à la page des dernières nouveautés, d'apprendre de nouvelles façons de faire, de gérer ou d'appréhender, mais également de désapprendre des acquis petit à petit devenus lointains et surtout obsolètes.

Voici des exemples de compétences très pragmatiques, comme créer et lire un compte de résultat, gérer sa trésorerie, savoir pitcher, créer son identité numérique, mettre en place une nouvelle proposition de valeur... Avez-vous déjà pensé à acquérir ou améliorer ces compétences si utiles dans l'exercice de votre profession ?

Privilégiez l'amélioration continue

L'idée n'est évidemment pas de vous transformer du jour au lendemain, le changement se fait au fur et à mesure, il s'agit bien de se former en continu, de se transformer pas à pas, tout au long de votre carrière, afin d'améliorer votre savoir-faire, de renforcer l'ouverture de votre état d'esprit et de parfaire votre savoir-être si précieux dans votre profession.

Qu'attendez-vous pour vous former à des disciplines empruntées au monde de l'entreprise comme le management, le marketing, le développement commercial, la gestion ou la finance ? L'entrepreneur que vous êtes ne doit-il pas se former en continu ?

Osez, changez, bougez !

La plupart d'entre vous ignorent le monde de l'entreprise, sauf quand vous le rejoignez et que vous quittez votre profession d'avocat. Multipliez les va et vient entre l'entreprise et le barreau, tant ces expériences croisées sont enrichissantes et bénéfiques avec la pratique du droit des sociétés, des affaires et celui du commercial. Pourquoi ne pas être juriste d'entreprise un jour, avocat, un autre jour ? La mobilité professionnelle est essentielle dans une carrière et dans la construction de son expertise et de son réseau.

De même, faites évoluer vos structures d'exercice comme les modes de financement de vos cabinets. Que cela vous inspire t-il ?

Un inspirateur ? Point de vue d'un avocat...

“ C'est clair, la formation en continu est une nécessité, ne serait-ce déjà que pour suivre le flot des évolutions législatives et réglementaires. Avoir une certaine curiosité et soif d'apprendre toujours, de se former sur d'autres domaines de compétences y compris moins naturels, moins innés (et entre autre sur les autres compétences nécessaires à tout chef d'entreprise).

Savoir sortir de sa zone de confort est essentielle. En cela tout au long d'un parcours, la mobilité professionnelle avec des expériences moyen/long terme est intéressante. Que soit dans les 2 sens : passage d'avocat à juriste en entreprise et inversement, les expériences se nourrissent et apportent tant personnellement que professionnellement tant pour l'avocat que pour l'entreprise. Les apports réciproques sont importants et un passage en entreprise avant de revenir à la robe constitue une plus-value forte et permet d'avoir un autre regard possible sur l'exercice de la profession d'avocat ”.

Anne Dault - Neolaw



Société d'avocat inscrite au Barreau de Nantes

www.neolaw.fr

conclusion

Et si vous réinventiez dès maintenant votre avenir professionnel ?

Votre profession d'avocat est à un tournant de sa longue et riche histoire et cette crise du Covid-19 va accélérer encore plus la nécessité de vous réinventer. Vous avez encore toutes les cartes en main pour acquérir une forme d'agilité qui vous rende apte au changement et surtout beaucoup d'atouts pour faire évoluer et transformer votre profession.

Comme pour la démocratisation du transport aérien qui a généré une croissance du marché avec l'arrivée des nouveaux entrants low cost, on peut penser qu'il en sera de même pour la démocratisation du matériau juridique, plus l'accès à l'avocat sera mis en évidence et simplifié, plus le besoin de droit se développera...

Voyez plutôt cette crise comme une opportunité de changement en vous entourant de spécialistes et de conseils pour être véritablement innovant et différenciant, et devenez un acteur actif de la transformation de votre profession !

—

meaninks

Partenaire quotidien des décideurs et de leurs équipes.

Sa mission est de les accompagner dans leur réflexion méthodologique et stratégique, et sa vision est de contribuer au développement et à la réussite de leurs transformations.

Retrouvez-nous sur www.meaninks.com

