



AVOCATS ATTORNEYS-AT-LAW

Accession à l'indépendance et management d'une étude d'avocat

Aspects marketing

Manuel Bianchi della Porta

bianchi@bccc.ch

www.bccc.ch

1. Le marketing d'une étude d'avocats

Ce que j'en sais

Une approche largement empirique

comme cofondateur de BCCC
membre du Comité exécutif
responsable marketing

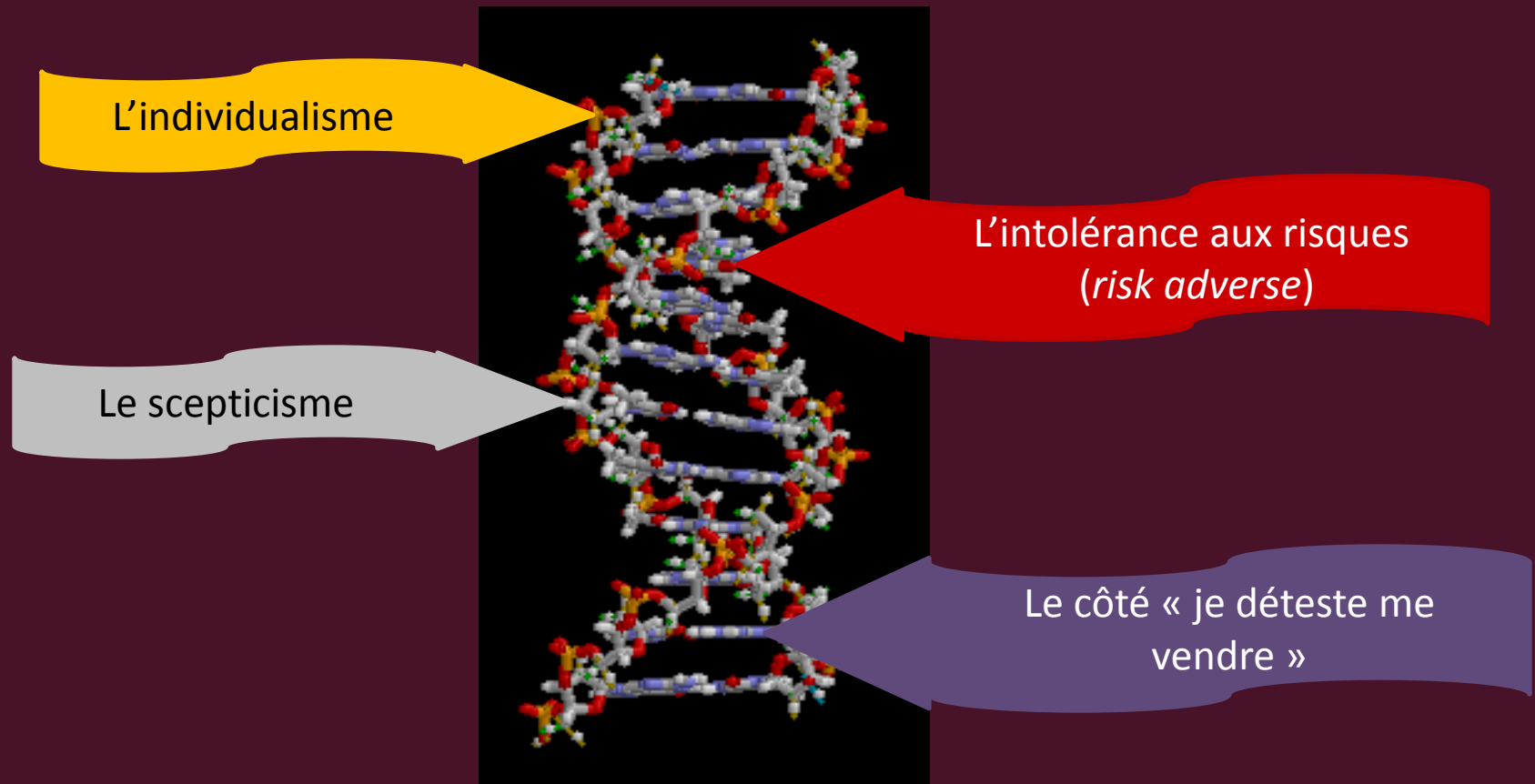
2. Le marketing, une nécessité

Nowadays, if you just hang on your shingle and wait for people to come to you, you are going to starve

Robert Vineberg, Chair of the IBA's Law Firm Management Committee.

3. Les obstacles au marketing

L'ADN de l'avocat



4. Les autres obstacles

Le paradigme de la profession

Représentation idéale v. réalité économique

La « dignité » de l'avocat

Il était une fois (pas si longtemps) où la publicité était interdite

Le cursus universitaire et la formation du stagiaire

Vos professeurs et vos maîtres de stage vous ont-ils parlé de marketing ?

L'avocat « le nez dans le guidon »

Doer v. manager

5. Le marché

Dans Marketing, il y a

market

Définition par le territoire

Définition par le produit

6. Le produit

Derrière les services juridiques, les **compétences** incarnées par des **personnes** opérant dans **une entreprise**

Les **deux niveaux** du marketing

1. Promouvoir les personnes (et les savoir-faire)
2. Créer une marque (une valeur au-delà des personnes)

7. Deux exemples de réussite



HOMBURGER

8. Difficulté et importance du positionnement par rapport au produit

Unique selling proposition

Un bénéfice promis que mes concurrents ne peuvent pas offrir

Une notion applicable à la profession ?

"You get fresh, hot pizza delivered to your door in 30 minutes or less -- or it's free."

[Domino's Pizza](#)

"When your package absolutely, positively has to get there overnight"

[FedEx](#)

"Melts in your mouth, not in your hand"

[M&M's](#)

9. Quelques exemples de *taglines* d'études

The leading edge in business law (Homburger)

Excellence in business (Lenz & Staehelin)

Un angle un peu différent :

We always put the client's business objectives first (Bird&Bird)

Local partner for global players (BCCC)

10. Quelques approches possibles lorsque l'on se lance :

Niche : mise en avant d'un ou deux domaines d'excellence (ex. droit social)

Industry knowledge : accent sur les connaissances dans un secteur économique (ex. sport)

Boutique : se distinguer des études établies, en mettant en avant la cohérence, la qualité d'une petite équipe (ex. abels avocats)

Autre ?

Conseil : utiliser votre histoire, votre parcours, vos passions (toujours quelque chose d'unique)

11. Importance du **prix** dans le positionnement de l'Etude

Questions d'un des séminaires organisés par l'IBA à Vancouver en octobre 2010 :

Is hourly billing finally dead? How can law firms, particularly those that are active in the global legal market, continue to set fees that are competitive but also profitable? What are the proactive pricing strategies that law firms will need to adopt to continue to enjoy traditional profitability levels?

- Comment fixer un prix ?
- Les règles déontologiques
- L'approche par les coûts (le seuil de rentabilité, majoration du coût de revient)
- L'approche par la demande (ce qui est acceptable)
- L'approche par la concurrence (prix fixé par les concurrents référence)

12. Les outils de marketing

Outils internes (à distinguer des actions de marketing)

Tout commence avec le **business plan**.

Les bailleurs de fond qui parient sur vous : les premières personnes à convaincre.

Composante à part entière du business plan : le **plan marketing**.

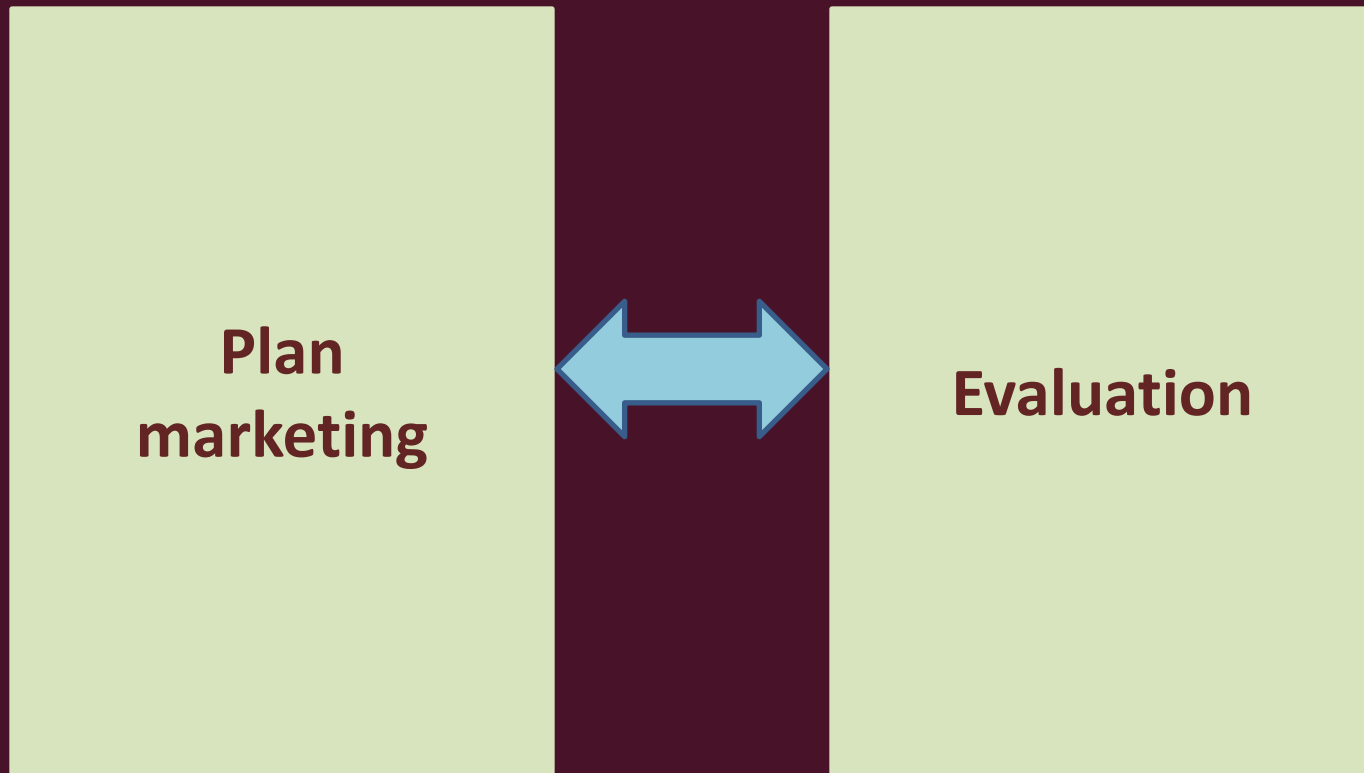
Le plan marketing recense concrètement les actions de marketing prévues pour une période donnée.

Il décrit

- les cibles de clientèle visées
- les moyens à mettre en œuvre
- les opérations à mener
- les objectifs

(Sur les objectifs chiffrés renvoi au business plan)

13. Un travail de fond



Cycle du temps ?

14. Qui est en charge du marketing ?

Y-a-t-il un pilote dans l'avion ?

Phase de lancement

Phase de développement

15. Besoin d'un conseil externe ?

A quel moment du développement ?

L'agence comme un partenaire. Avantages :

- Soulage
- Stimule
- Administre les piqûres de rappel
- Obtient les informations aux questions que l'on ne peut poser soi-même

Problème : une compétence difficile à trouver sur la place.

16. Les canaux du marketing

La famille

Le cercle
associatif

Les associations
d'anciens élèves

Les clients

Les collègues

Les amis

Les contacts
dans la presse

Autre ?

Les employés

17.Importance des confrères

Vous jugent, vous évaluent

Vous renseignent

Vous recommandent

Le **conflit d'intérêts** : une opportunité pour les *newcomers* / une limite à la constitution de positions dominantes

Mention spéciale aux **avocats à l'étranger**

Conseil 1 : avoir une ou deux études amies (*benchmarking*)

Conseil 2 : les clients partent, les confrères restent

Vos collaborateurs sont vos meilleurs ambassadeurs

- **Choisissez-les bien**
- **Traitez-les bien**
- **Séparez-vous en bons termes**
- **Gardez le contact**

19. Les actions du marketing

Good news : c'est d'abord **par votre travail**, que vous gagnez des clients

Second good news : le **cross-selling**, vos associés vous vendent mieux que vous ne pourriez le faire vous-même.

En vrac, les actions possibles :

- Activités scientifiques (publications, conférences)
- Promotion par le site web
- Envoi de newsletters
- Promotion par les médias
- Participation aux associations et forums professionnels
- Participation aux réseaux sociaux
- Créer des événements
- Sponsoriser des projets
- Faire partie d'un réseau de cabinets
- Se faire référencer dans des guides

20.Zoom sur le site web

Le site web : un média, le vôtre (avantages et limites)

- Comment le créer?
- Quelles ambitions ?
- Comment l'administrer ?

21.Zoom sur le site web (suite)

ABELS Avocats | A Swiss Law Firm Focusing International Business Law - Mozilla Firefox

Echier Édition Affichage Historique Marque-pages Outils ?

http://www.abels.pro/index.php

BCCC Eg [Login] Google Le Robert BCCC BCCC BO Zefix AvocatsGE Directories Le Monde NY Times Guardian Canalsat OrangeFR icampus Wikipedia VanWebcam DicoSyn Thesaurus Bing CFF

Contact | Print

abels avocats

Services
Team
News
Publications

Who are we?

ABELS is a Swiss boutique law firm focusing on business law.

We are experienced lawyers who have accumulated years of experience with top rated business law firms.

In all our work we remain true to our core values: focus on our clients' needs and objectives, commitment to excellence and innovation and adherence to the highest standards of professionalism.

We are convinced of the importance of collaborative negotiation practices and creative solution-finding: fees are better spent ahead of an undertaking than after a dispute.

What's new?

May 2010 ABELS advises multinational company on delicate issues in relation to distributorship agreements

ABELS advises a US manufacturer on issues related to retention of property on industrial machinery

more >

Follow us on [t](#) [f](#) [LinkedIn](#)

abels avocats © Copyright 2010

Terminé

démarrer Boîte de réception da... Powerpoint_PC Mes documents ABELS Avocats | A S... SlidesPrésentationMa... Microsoft PowerPoint ... FR 16:53

22.Zoom sur le site web (suite)

ABELS Avocats (ABELSavocats) on Twitter - Mozilla Firefox

Fichier Édition Affichage Historique Marque-pages Outils ?

http://twitter.com/ABELSavocats

BCCC Eg [Login] Google Le Robert BCCC BCCC BO Zefix AvocatsGE Directories Le Monde NY Times Guardian Canalsat OrangeFR icampus Wikipedia VanWebcam DicoSyn Thesaurus Bing CFF

BCCC Eg [Calendrier - Vue journalière: ...] ABELS Avocats | A Swiss Law Firm Focu... ABELS Avocats (ABELSavocats) o...

twitter


Vous avez un compte ? [Connexion](#)

Recevez des messages rapides et courts de ABELS Avocats.

Twitter est une riche source d'informations mise à jour instantanément. Se tenir informé de vos sujets préférés n'a jamais été aussi facile. [Inscrivez-vous aujourd'hui](#) pour suivre @ABELSavocats.

[Inscrivez vous](#)

Recevez des messages par SMS en envoyant **follow ABELSavocats** au code de votre pays. [Liste des codes par pays](#)

 **ABELSavocats**
abels avocats

ABELS advises multinational company on delicate issues in relation to distributorship agreements

Il y a environ 22 heures via web

ABELS advises a US manufacturer on issues related to retention of property on industrial machinery

Il y a environ 22 heures via web

ABELS advises a US Fortune 500 company on a joint venture agreement

Il y a environ 22 heures via web


Nom ABELS Avocats
Localisation Geneva
Web <http://www.abels.pro>

0 4 0
Abonnements Abonnés Listé

Tweets 30

Favoris

Abonnements

 Flux RSS des tweets de ABELSavocats

Terminé

démarrer Boîte de réception... Powerpoint_PC Mes documents ABELS Avocats (A... SlidesPrésentation... Microsoft PowerPo... Sans titre - Paint FR 16:58

23.Zoom sur les Legal Directories

The screenshot shows a Mozilla Firefox browser window displaying the website 'The Legal 500 2010: Europe, Middle East & Africa > Switzerland > Geneva Leading firms recommended Law firms, Lawyers'. The browser's address bar shows the URL 'http://www.legal500.com/c/switzerland/geneva-leading-firms'. The website's navigation menu includes 'Home', 'UK Legal 500', 'Europe, Middle East & Africa' (selected), 'Asia Pacific', and 'United States'. A search bar for 'Search for Firm' and a dropdown for 'View another country' are visible. The main content area is titled 'Switzerland > Geneva Leading firms'. On the left, there is a sidebar with 'EDITORIAL SECTIONS' and 'OTHER' categories. The 'EDITORIAL SECTIONS' list includes 'Banking and finance Geneva', 'Banking and finance Zurich', 'Capital markets', 'Dispute resolution', 'EU, competition and WTO', 'Insolvency and corporate recovery', 'Intellectual property', 'Mergers and acquisitions', 'Private banking', 'Real estate and construction', 'TMT', 'Tax', 'Transport Aviation, maritime and rail', 'Basel Leading firms', 'Geneva Leading firms' (highlighted), 'Zurich Leading firms', and 'Legal market overview'. The 'OTHER' section includes 'Directory', 'Legal Developments', and 'Press Releases'. The main content area is titled 'Geneva Leading firms' and lists three ranked firms: 1. Lenz & Staehelin, Schellenberg Wittmer; 2. BCC Attorneys-at-law LLC, B.M.G Avocats, Baker & McKenzie, Bär & Karrer AG, Borel & Barbey, Froriep Renggli LLP, Lalive, Pestalozzi, Python & Peter, Tavernier Tschanz; 3. Gilloz Dorsaz & Associés, Notter Mégevand & Partners, Poncet Turrettini Amaudruz Neyroud & Partners, Secretan Troyanov. Below the list, there are sections for 'SEARCH NEWS AND ARTICLES' (powered by Google™) and 'PRESS RELEASES'. The footer of the browser window shows the Windows taskbar with the 'démarrer' button and several open applications.

EDITORIAL SECTIONS

- Banking and finance Geneva
- Banking and finance Zurich
- Capital markets
- Dispute resolution
- EU, competition and WTO
- Insolvency and corporate recovery
- Intellectual property
- Mergers and acquisitions
- Private banking
- Real estate and construction
- TMT
- Tax
- Transport Aviation, maritime and rail
- Basel Leading firms
- Geneva Leading firms**
- Zurich Leading firms
- Legal market overview

OTHER

- Directory
- Legal Developments
- Press Releases

Geneva Leading firms

- 1** Lenz & Staehelin
Schellenberg Wittmer
- 2** BCC Attorneys-at-law LLC
B.M.G Avocats
Baker & McKenzie
Bär & Karrer AG
Borel & Barbey
Froriep Renggli LLP
Lalive
Pestalozzi
Python & Peter
Tavernier Tschanz
- 3** Gilloz Dorsaz & Associés
Notter Mégevand & Partners
Poncet Turrettini Amaudruz Neyroud & Partners
Secretan Troyanov

Lenz & Staehelin's Geneva office is widely viewed as one of the best in the region. Recent transactional highlights include advising Barclays Private Equity on its acquisition of a majority stake in leading Swiss fashion retailer, New Schild Holding. Recommended partners include M&A and real estate partner Andreas Rötheli, capital markets expert Jacques Iffland, tax specialist Daniel Schafer and corporate partner Andreas von Planta.

Schellenberg Wittmer's 'first-rate' Geneva office represents clients such as BNP Paribas, ING Banque, Falcon Private Bank and Banque AIG. Jean Jacques Ah Choon heads the M&A

SEARCH NEWS AND ARTICLES

powered by Google™

PRESS RELEASES

The latest news direct from law firms. If you would like to submit press releases for your firm, send an email request to legal500.com@legalease.co.uk

Mr. Oleh Malskyi is recommended by Best Lawyers

24.Zoom sur les Legal Directories (suite)

Le besoin de *benchmarking*

L'investissement en temps (*submissions*)

La nécessité d'une structure adéquate

Faire le bon choix (crédibilité des guides)

Attention aux pièges :

ex : *face-to-face meetings* avec les *General Counsels* de Coca-Cola et Nestlé pour la modique somme de ...

25.Zoom sur les médias

- Les journaux/quotidiens de référence (Le Temps / L'Hebdo / l'Agefi)
- Les journaux locaux (La Tribune de Genève)
- La presse spécialisée

En quelle qualité ?

Expert, leader d'opinion, autre qualité ?

26. La communication consubstantielle au marketing

Le message sur qui l'on est.

Adapter le message à la cible.

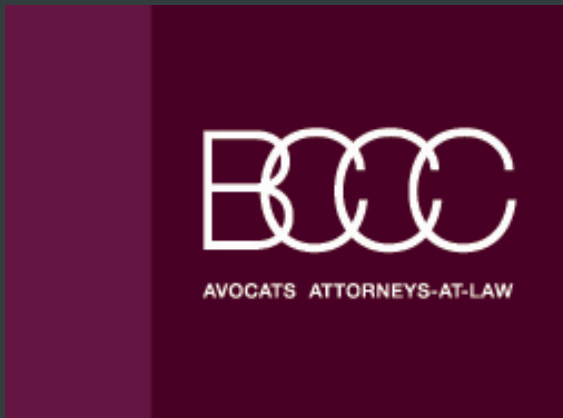
3 exemples :

- Pitch
- Annonce d'emploi
- Dîner en ville

27. Considérations plus générales sur le marketing comme fonction dans l'entreprise

Développement en relation avec :

- Le budget / les moyens financiers
- Les ressources
- Le management / *decision making process*



Genève

BCCC Avocats Sàrl
5, rue Jacques-Balmat
Case postale 5839
CH-1211 Geneva 11

tél : +41 22 704 3600
fax : +41 22 704 3601

Lausanne

BCCC Avocats Sàrl
12, avenue des Toises
Case postale 5410
CH-1002 Lausanne

tél : +41 21 318 7400
fax : +41 21 318 7401