

# Sommaire

<b>L'AVOCAT CHEF D'ENTREPRISE</b>	<b>4</b>
<b>LA CRISE, MENACES OU OPPORTUNITES ?</b>	<b>6</b>
1. Les cabinets internationaux en première ligne	6
2. La pression sur les tarifs : entre menace et opportunité	7
3. Chacun ses forces et ses faiblesses : Une lutte de taille ?	9
4. La crise reste un cap difficile à passer	12
<b>QUELLES PREVISIONS ?</b>	<b>13</b>
1. Les cabinets, réalistes face à la crise	13
2. Du « ressenti » aux prévisions financières	13
3. 61% des cabinets mettent en place une stratégie spécifique	15
<b>QUELLES STRATEGIES POUR 2009 ?</b>	<b>17</b>
1. Entre diversification et recentrage	17
2. Préserver la rentabilité	20
3. Un marketing centré sur le ROI	22
4. Le Management en questions	25
<b>EN CONCLUSION</b>	<b>29</b>
<b>ANNEXES</b>	<b>30</b>
Comment aborder la crise ?	31
Panel de l'étude	33