

Outils LJA Manager et communiquer

Cahiers pratiques Avocats et communication

<http://e-magazine.lamy.fr/actualites/detail/66578/ouvrir-votre-image-a-l-international-une-necessite.html>

6/6/2013

Ouvrir votre image à l'international : une nécessité

Brigitte VAN DORSSELAERE – Image juridique

Aujourd'hui, notamment avec le développement d'Internet et l'internationalisation des dossiers, le cabinet d'avocats, quels que soient sa taille et son domaine de compétence, doit penser sa communication à l'Europe et à l'international. Du particulier à la multinationale, chacun accède en effet, désormais, à la totalité du marché de la planète et l'avocat doit s'adapter à ce contexte transfrontalier. Pour répondre à ce nouveau besoin, il est essentiel de s'ouvrir au monde et de le mettre en avant : d'une part, en communiquant et donc en échangeant, notamment avec des confrères étrangers, et d'autre part, en mettant en avant cette ouverture dans ses outils de communication.

Échanger au-delà des frontières

Quel que soit son domaine de compétence, l'avocat ne peut plus aujourd'hui raisonner franco-français. Il doit avoir avec le réflexe européen et international, tant dans le cadre de son domaine de compétence que de ses échanges.

Or, asseoir son image à l'international, c'est déjà, en amont, penser à communiquer et à échanger avec l'étranger. Par exemple, en envisageant les actions suivantes :

- partager avec des confrères d'autres pays ;

- accueillir des stagiaires étrangers au cabinet. ou organiser des échanges de stagiaires entre la France et l'étranger. Les barreaux favorisent souvent cette démarche en accueillant des jeunes avocats étrangers et en permettant à des avocats français d'effectuer des stages à l'étranger ;
- tisser des relations avec des cabinets implantés à l'étranger (réseau de "*best friends*") ou ouvrir un bureau à l'étranger pour un plus gros cabinet ;
- publier dans des revues étrangères sur le droit international ou sur un droit étranger ou en binôme avec un avocat étranger ;
- être présent dans des annuaires internationaux ;
- être présent sur le net *via* un site au moins proposé en français et en anglais ;
- échanger et partager au-delà des frontières *via* les réseaux sociaux ;
- participer à des événements (conférences, petits-déjeuners ou autres), par exemple sur le droit comparé, la conformité aux directives européennes, les textes internationaux chapeautant une matière ou sur un droit étranger, seul ou mieux en binôme avec un avocat étranger ;
- participer aux groupes de travail de votre barreau, par exemple aux commissions ouvertes internationales ou bilatérales du barreau de Paris ;
- se tenir informé des événements internationaux de votre barreau et tenter d'y participer. Par exemple, Campus Asie au Vietnam, proposé en 2013 par le barreau de Paris, a permis aux avocats français acteurs en Asie, de se rencontrer, de dialoguer avec des avocats d'Asie, d'être formés, d'échanger avec leur barreau, de faire la connaissance d'entrepreneurs français et de décideurs économiques de la région ASEAN grâce au partenariat avec Ubifrance) ;
- demander à bénéficier d'un congé solidaire libéral à l'étranger, comme le propose le fonds de dotation Barreau de Paris Solidarité ;
- éventuellement, bien sûr et avant tout, améliorer son niveau de langues étrangères et celui de son équipe, dans le cadre de formations.

Faire connaître son ouverture à l'international

Ensuite, au niveau des outils de communication, il est essentiel de mieux mettre en avant cette démarche transfrontalière, par exemple :

1. Dans le choix de son nom et de son logo

Il est important que le nom du cabinet qui se crée soit « internationalisable » tant au niveau du sens que de la prononciation, et que le logo se situe dans l'univers graphique des logos de cabinets internationaux (après un benchmark des logos de sa matière à l'international).

2. Sur ses supports de communication

Il faut penser à prévoir certaines mentions, dans la plaquette et le site du cabinet, pour mieux suggérer sa démarche internationale :

- le nom des clients : mention autorisée, à titre exceptionnel, dans les plaquettes destinées à l'international ;

- les langues de travail utilisées au cabinet ;
- l'expérience passée, la formation et les diplômes lorsqu'il y a un lien avec l'international ;
- la présence au cabinet d'avocats inscrits à un barreau étranger ;
- l'accueil d'avocats étrangers ou de stagiaires étrangers au cabinet ou l'échange de stagiaires avec l'étranger ;
- l'appartenance à un réseau international ou un partenariat avec un bureau étranger ou l'ouverture d'un bureau secondaire à l'étranger ;
- l'enseignement dans le cadre de modules de formation en droit européen ou droit international ;
- la participation d'avocats du cabinet aux travaux ou groupes du barreau, telles les commissions ouvertes internationales ou bilatérales du barreau de Paris ;
- toute expérience d'avocats du cabinet à l'étranger, y compris dans le cadre d'un congé solidaire libéral à l'étranger.

Éventuellement, une page de la plaquette ou une rubrique du site, pourra même être consacrée à cette approche internationale.

Bien sûr, il convient aussi de proposer une traduction des textes de tous ses outils de communication (plaquette, site, cartes de visite, de correspondance, de vœux, etc.), au moins en langue anglaise.

Enfin, au-delà de la plaquette et du site du cabinet, des éléments liés à l'ouverture à l'international seront également précisés dans le cadre de communiqués de presse adressés aux journalistes sur la vie du cabinet (par ex., recrutements, intégration dans un réseau, participation à un groupe de travail, nominations, etc.), lesquels communiqués peuvent aussi être adressés en anglais à certains supports.

La démarche doit devenir systématique !