

Outils LJA Manager et communiquer

Cahiers pratiques Avocats et communication

26/9/2013

<http://e-magazine.lamy.fr/actualites/detail/69680/communiquer-un-talent-d-avocat-.html>

Communiquer, un talent d'avocat !

Brigitte VAN DORSSELAERE - Image Juridique

L'avocat ne le sait pas toujours, mais la pratique de la communication s'avère en réalité très proche de son métier. Inutile donc d'appréhender : l'avocat a toutes les qualités requises pour communiquer avec efficacité.

Des similitudes...

Le métier d'avocat et l'exercice de la communication présentent un certain nombre de similitudes. Ils nécessitent en effet :

- *le strict respect de la déontologie*, qui s'impose dans l'exercice de la profession et dans toutes les actions de communication.
- *une veille juridique constante*, nécessaire, bien sûr, dans le traitement des dossiers et les réunions clients, mais aussi dans la rédaction d'articles d'experts ou d'interviews, de newsletters, etc.
- *la soumission à des règles de procédure*, prévues dans les codes de procédure et applicables au contentieux, mais aussi en matière de communication, par la mise en place de méthodologies, indispensables quelles que soient les actions envisagées.

- *la planification des opérations*, que ce soit au niveau des dates de procédure dans le cadre du suivi des contentieux, ou d'un plan d'actions de communication dans le temps afin d'anticiper sa communication à venir. Il faut, en effet, éviter d'agir dans l'urgence, de dépendre des demandes extérieures des journalistes, de communiquer en dehors de ses axes de développement. Mieux vaut maîtriser ses actions de communication pour assurer une régularité, faire correspondre ses actions à sa stratégie de développement et tenir compte de ses périodes de plus grande disponibilité.

- *un effort vers un langage accessible*, indispensable pour dialoguer avec son client, lui adresser des notes compréhensibles, mais aussi pour rédiger des articles destinés à des non-juristes, aux revues grand public ou économiques lues par les clients et prospects des avocats. Le client du cabinet doit quitter une réunion ou lire un document en ayant tout compris. Il en est de même du lecteur d'un article et de l'auditeur d'une conférence ou d'une formation.

- *un don oratoire, un talent de rédacteur, une force de conviction*, car il s'agit bien, tant dans le métier d'avocat que de la communication, de convaincre. Convaincre les magistrats, se distinguer auprès des lecteurs des articles rédigés ou des auditeurs de conférences ou formations.

... aux interactions

Ces similitudes aident l'avocat à communiquer. La démarche est proche, l'expérience du métier d'avocat constitue ainsi une force indéniable pour communiquer avec efficacité.

La communication sera plus indolore si l'avocat intègre son action de communication dans l'exercice quotidien de sa profession. Il s'agira notamment d'exploiter la veille ou le traitement d'un dossier pour communiquer sur des actualités ou des solutions originales, des points juridiques particuliers, en respectant, bien sûr, la confidentialité sur les dossiers. Il convient ainsi d'avoir un « réflexe communication » tout au long de son exercice professionnel.

À l'inverse, l'exercice de la communication va aussi aider l'avocat à mieux exercer son métier. Notamment, dans sa communication, il va devoir utiliser un vocabulaire plus accessible, à éviter le jargon du métier, à davantage synthétiser ses propos et à traiter une actualité en un petit nombre de caractères, avec des phrases plus courtes. Il va aussi devoir être à l'écoute des besoins et des préoccupations des secteurs d'activités de ses lecteurs. Un exercice qui va l'amener à être aussi plus proche de ses clients.

Enfin, l'usage des nouveaux outils de communication (site, blog, vidéo, etc.) lui permettra aussi de les utiliser plus spontanément et naturellement dans l'exercice de son métier.