

Depuis longtemps, les poids lourds du conseil connaissent la pratique des livres blancs (ou *white papers* - ne pas se fier à la traduction : la réalité se situe quelque part entre le papier et le livre).

Temps de lecture : 2'30

Les cabinets d'avocats ne sont pas en reste sur cette pratique. Les avocats sont des observateurs éclairés.

S'ils sont les experts du droit, ils sont aussi des témoins privilégiés de certaines tendances économiques ou même sociétales. Les thèmes de ces rapports ou livres blancs peuvent être très généraux, *Comment désinvestir en temps de crise ?*, plus spécifiques *Les risques liés à l'utilisation des réseaux sociaux sur le lieu de travail* ou même extrêmement spécifiques *Ciel encombré : risques et défis à l'ère des drones...*

A la différence du simple article, le livre blanc repose sur des recherches et un travail de références qui lui donne une légitimité scientifique supérieure. Il peut aussi être le fruit d'un travail de compilation qui lui confère un intérêt particulier pour tous ceux qui veulent une source d'information fiable et exhaustive sur un sujet donné.

UNE FOIS LE CONCEPT COMPRIS, IL CONVIENDRA DE SE PENCHER SUR LE CHOIX D'UN THÈME

De même concernant l'utilisation qui pourra être faite du document rédigé. Le thème doit avoir un intérêt pour les clients du cabinet ou pour des cibles de prospects. *Comment s'implanter en Côte d'Ivoire ?* serait un thème parfait pour un cabinet qui dispose d'une expérience et d'un savoir-faire dans ce pays et qui peut y accompagner des clients ou des investisseurs.

QUANT À L'UTILISATION, IL Y A TROIS USAGES PRINCIPAUX

D'abord, diffuser le document (professionnellement imprimé et avec une belle couverture) à tous les contacts identifiés susceptibles d'être intéressés par la thématique choisie. Ensuite, utiliser le document dans le cadre des relations presse. Les journalistes sont friands de documents sur lesquels ils peuvent fonder un article en y puisant des informations nombreuses et fiables (vous avez fait leur travail de recherche à leur place). Enfin, proposer le document sur le site Internet du cabinet. Ceci peut se faire en consultation simple ou mieux en proposant aux visiteurs de s'identifier pour pouvoir télécharger le document. Le cabinet se constituera ainsi un fichier qualifié de nouveaux contacts... et de clients potentiels.