



## L'œil sur...

# Réseaux internationaux : sont-ils crédibles face aux cabinets internationaux ?

**Entre l'implantation d'un bureau à l'étranger et la participation à un réseau, le cœur des cabinets balancent parfois. Mais les deux solutions ne répondent pas forcément aux mêmes besoins.**

International Lawyers Network, Interlaw, Meritas, Terralex, MSI Global Alliance, LAW Lawyers Associated Worldwide... Sur le plan du marketing, ces réseaux se présentent comme une réponse des cabinets "de taille moyenne" à la domination des firmes internationales. En réalité, les réseaux internationaux répondent à des besoins souvent différents. Le cabinet international aux implantations multiples reste incontournable pour servir les sociétés multinationales qui souhaitent retrouver les mêmes normes sur tous leurs marchés et dans toutes leurs procédures. Pour les clients qui, à l'image des cabinets membres de ces réseaux internationaux, ont une activité internationale sans être établis dans les pays où ils agissent, ces réseaux peuvent apporter des solutions très adaptées. Pour donner satisfaction à ses membres et leurs clients, le réseau international doit remplir certaines conditions sur le plan de la qualité ou de l'animation. Parfois critiqués pour la disparité de leurs membres, les réseaux internationaux évoluent vers des offres mieux intégrées, plus spécialisées ou encore interprofessionnelles.

### Le contrôle de la qualité

Les réseaux ne défendent pas tous la même approche. Le réseau MSI Global Alliance n'a pas cherché à standardiser la manière dont ses membres servent leurs clients. Pour Giles Brake, directeur du marketing de MSI, cette souplesse est un avantage face aux contraintes des procédures internes des grandes firmes. Il considère que la sélection rigoureuse des membres lors de leur admission et le respect du Code de conduite interne donnent aux clients les garanties nécessaires. « MSI n'a jamais eu de problèmes techniques significatifs avec l'un quelconque de ses membres depuis la création du réseau en 1990 », insiste-t-il. Dans le réseau MSI, tous les différends éventuels entre les membres sont suivis par les organes centraux du réseau qui émet son avis et met tout en œuvre pour régler les problèmes.

Le réseau Méritas, dont l'avocat français Jean-Paul Bignon est actuellement le Chairman, a opté pour des procédures plus formelles. Il publie un index de satisfaction des ses membres, accessible sur le site Internet du réseau. Les avocats comme leurs clients peuvent prendre connaissance des notes attribuées aux cabinets tant sur le plan de la qualité que du coût des prestations fournies. Le système de notation qui s'applique à tous les dossiers traités dans le cadre du réseau permet de juger le gain obtenu ou la perte subie, les connaissances techniques des intervenants, leur disponibilité ou encore le rapport qualité-prix des prestations. La notion de contrôle de la qualité était au cœur des préoccupations de Flichy Grangé Avocats lorsque ce cabinet a participé à la création du réseau L&E Global, une alliance internationale de six cabinets spécialisés en droit social. « Nous faisons un métier de grande technicité. Je ne suis pas certain qu'en tant qu'avocats français, nous soyons les mieux placés pour recruter localement. Nous avons préféré nous allier avec des partenaires locaux de qualité avec lesquels nous avons travaillé auparavant », explique Joël Grangé. Flichy Grangé avait en effet envisagé d'ouvrir son propre bureau à Bruxelles avant de préférer l'option consistant à créer son propre réseau.

### Animation et priorité aux clients

Le cabinet **SBKG** participe aux deux conférences annuelles Monde et Europe organisées par le réseau MSI. « Nous envoyons nos deux associés référents et parfois même un de nos collaborateurs s'il a des affinités linguistiques ou culturelles avec l'endroit où se tient l'évènement », explique Sophie Courqueux, associée du cabinet SBKG. L'interaction parmi les membres est organisée en fonction des activités et spécialités de chacun. Les réseaux organisent généralement une répartition de leurs membres dans des practice groups. Il y a un lien direct entre la qualité d'un réseau et la fréquence des contacts entre ses membres. Conscient de

cette nécessité, le réseau L & E Global a prévu de faire en sorte que ses membres se rencontrent trois à quatre fois par an.

### Choix stratégiques

« Il y a peu de réseaux de spécialistes et les cabinets généralistes sont nos prescripteurs mais tous les pays ne sont pas au même niveau de maturité », constate Joël Grangé à propos du droit social. Il est vraisemblable que l'exemple de L&E Global sera suivi par d'autres spécialistes dans d'autres domaines.

A l'inverse, d'autres réseaux ont choisi l'interprofessionnalité. Au sein de MSI Global Alliance, cabinets d'avocats et experts-comptables travaillent en bonne intelligence apportant la preuve que dans un contexte international, droit et chiffre s'entendent parfaitement.

Dominic Jensen