

# SUBLIMATIO

Conseil en Ressources Humaines

Nous sommes un cabinet dédié aux Ressources Humaines.  
Nos trois cœurs de métiers comprennent la formation, le recrutement  
et l'accompagnement individuel.

Notre équipe composée de professionnels venus du monde de l'entreprise et du théâtre propose  
une offre multispécialiste et une approche inédite qui bousculent ce qui est tenu  
pour acquis tout en gardant les pieds bien ancrés dans la réalité.

“*La formation dispensée par Sublimatio nous a permis  
de sortir des sentiers battus et de dépasser les difficultés  
inhérentes à tout cabinet d'avocats. Visionnaire, moteur  
et stratège, elle a créé un lien entre nos collaborateurs  
et se renouvelle à chaque session. InterAct' fait l'effet d'une  
étincelle.*”

Cabinet De Gaulle Fleurance et Associés



31, rue Boissy d'Anglas 75008 PARIS  
T. +33 (0) 1 47 42 69 47 - M. +33 (0) 6 04 65 33 28 - afournier@sublimatio.net  
www.sublimatio.net

## InterAct'

# MIEUX VENDRE SON TRAVAIL ET CRÉER UNE SYNERGIE ENTRE LES AVOCATS

Un enjeu personnel et collectif permanent



# “Créer un esprit de marque est une nécessité.”

SUBLIMATIO A MIS AU POINT ET DÉVELOPPÉ UNE FORMATION

SPÉCIFIQUE AU MÉTIER D'AVOCAT D'AFFAIRES.

ENTRETIEN AVEC ANNABELLE FOURNIER, SA FONDATRICE.

– Annabelle Fournier, quelle est votre vision d'un cabinet d'avocats d'affaires ?

**Annabelle Fournier :** Il n'y a bien entendu pas de stéréotype, mais en revanche, un point commun à tous les cabinets est le caractère “insulaire” de l'activité. Les avocats travaillent souvent seuls au sein d'une même entité. L'enjeu est de créer et de fédérer un esprit de “marque”, et d'apporter une interactivité qui permet de tirer collectivement les avocats vers le haut.

– Comment aidez-vous vos clients à dépasser cet enjeu ?

**A. F. :** Nous intervenons sur deux aspects de l'activité : le management et la négociation commerciale. Nous positionnons chaque avocat au mieux de soi pour l'aider

à travailler plus efficacement en équipe, et être plus performant en clientèle.

Nous disposons pour cela d'une formation spécifique appelée InterAct'. Réécrite à chaque nouvelle mission, elle est ainsi parfaitement ajustée aux avocats accompagnés.

**“Il faut fédérer la notion d'appartenance en interne et déployer une force de frappe marketée en clientèle.”**

– En quoi consiste la formation InterAct' ?

**A. F. :** Cela pourrait presque tenir en ces 4 mots : “je filme, je corrige”. Nous filmons les avocats dans les conditions du réel comme, par exemple, une présentation chez un client ou un entretien interne sensible. Nos modules vidéo permettent un feedback immédiat : décrypter et améliorer une posture physique, appréhender et maîtriser la communication verbale et non verbale, parfaire toujours la présentation de soi et de l'équipe, valoriser et mieux vendre son travail deviennent une évidence.

– Qui sont vos formateurs ?

**A. F. :** Des spécialistes des ressources humaines et de la négociation commerciale, et aussi des spécialistes venus du monde du théâtre. Très techniques dans leurs métiers respectifs, ils sont appréciés pour leur mode d'écoute et leur rapidité, leur capacité d'adaptation et d'analyse en temps réel, ainsi que pour leur talent à délivrer un message et à le faire entendre. Ce qui fait mouche est l'originalité de l'approche et le pragmatisme dans l'évolution des comportements.

– Des spécialistes du théâtre dans le droit des affaires ?

**A. F. :** Passer ne seraient-ce que 5 minutes devant la caméra permet de convenir que le contrôle de la respiration ou de gestes parasites est essentiel, pour n'évoquer que ces deux composantes de l'image que l'on donne... mais aussi que l'on laisse de soi.

– Quels bénéfices peuvent en espérer vos clients ?

**A. F. :** Les mêmes que pour toute entreprise qui se projette dans l'avenir, à savoir retenir les meilleurs éléments et assurer sa stabilité tout en garantissant un vrai esprit de société. Considérer encore mieux et respecter encore plus les collaborateurs est la clef.

– Votre formation n'est-elle pas vécue comme une évaluation non avouée par les avocats que vous auditez ?

**A. F. :** Sublimatio n'a pas vocation à se substituer au management interne chez ses clients. Sa mission, dont le cabinet tire son nom, est de “sublimier” ce que chaque avocat porte de mieux en soi pour l'aider à améliorer ses performances, qu'il s'agisse de négociation commerciale ou de relations humaines.

– Quels sont les retours des avocats des cabinets que vous formez ?

**A. F. :** Les équipes déjà formées la recommandent aux nouveaux entrants et souhaitent recommencer. Toutes reconnaissent être plus à l'écoute et pouvoir se détacher du purement technique, avec pour bénéfice immédiat de se concentrer sereinement sur le développement, tout en apportant la même qualité de réflexion aux dossiers en cours. Et tous nous remercient de les avoir aidés à créer ou à faire du réseau. ■

## UNE FORMATION INTERACTIVE

“Sublimer” le rôle de l'individu au sein du groupe, pour préserver l'humain, premier capital d'un cabinet d'avocats.

▶ CAPITALISER SUR LE MEILLEUR DE CHAQUE COLLABORATEUR

▶ CRÉER DU LIEN ET TRAVAILLER EN ÉQUIPE

▶ INSTAURER DURABLEMENT UN DIALOGUE SEREIN

▶ DOTER LES AVOCATS DE TOUTES LES CHANCES DE CONVAINCRE

▶ MIEUX ORGANISER ET MIEUX VENDRE SON TRAVAIL

▶ GAGNER EN TEMPS ET EN SÉRÉNITÉ

▶ RETENIR LES MEILLEURS ÉLÉMENTS



**Annabelle Fournier**  
Fondatrice de Sublimatio

