

[Aide](#) [Quoi de neuf](#) [Carte du site](#) [Opinion](#) [Contexte](#) [English](#)

Passer à [Menu principal](#)

Recherche dans **Strategis**

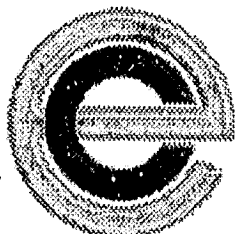
[Information d'affaires par secteur](#)

[Le commerce électronique dans les industries de services](#)

Auteur - Industrie Canada - Industries de services et grands projets

Date de diffusion - 2000-09-20

Le commerce électronique et les industries de services



Profil des secteurs de services

[Plus profils](#)

[Envoyer ce document](#)

Le commerce électronique et les services juridiques au Canada :

un défi à relever

Étude commandée par Industrie Canada,
Secteur des services et grands projets

Michael Geist, professeur [*]

Université d'Ottawa,
Faculté de droit

- [Appendice un - Résultats du sondage auprès des cabinets d'avocats canadiens sondés](#)
- [Appendice deux - Cabinet d'avocats canadiens sondés](#)
- [Appendice trois - Aperçu du site Web d'un grand cabinet juridique](#)
- [Appendice quatre - Les bonnes pratiques](#)

Introduction

À mesure que l'ère industrielle s'estompe au fil du temps, l'ère de l'information émerge de l'ombre. Les industries, qui misaient autrefois sur le sang, la sueur et les larmes des travailleurs d'usine, ne jouent plus de rôle prédominant dans la société et elles ont été supplantées par des industries qui mettent en valeur le pouvoir de l'esprit et sa capacité à concevoir de nouvelles idées. La première étape de la révolution de l'information a amené la société à prendre conscience des possibilités qu'offrent l'ordinateur et Internet. La société a évolué et se trouve maintenant dans une conjoncture où ces nouvelles technologies révolutionnent de nombreuses facettes de la vie quotidienne. L'une des transformations les plus radicales s'est traduite par l'essor du commerce électronique et l'instauration de la nouvelle économie numérique.

Les as du commerce électronique affichent une croissance exponentielle. International Data

Corporation (IDC) prévoit que l'économie mondiale sur Internet atteindra 2,3 billions de dollars US d'ici 2003[1]. Par ailleurs, selon les estimations du *Globe and Mail*, les ventes en direct ont grimpé à 1,14 milliard de dollars US au Canada en 1999, soit une augmentation de 422 p. 100 en seulement deux ans[2]. Alors que les estimations continuent de monter en flèche, le commerce électronique s'impose comme un élément fondamental de l'économie mondiale.

« Au XXI^e siècle, la prospérité découlera du savoir »[3]. Comme l'information constitue le produit essentiel de cette nouvelle économie numérique, les milieux juridiques sont bien placés pour mettre à profit sa plus grande richesse. Depuis les débuts de la profession, les avocats s'empressent de tirer parti de leur situation de courtier d'information hautement spécialisée. Les études, la formation professionnelle et l'expérience particulières des avocats leur permettent d'assimiler des connaissances et des renseignements que n'ont pas les autres membres de la société.

L'introduction des nouvelles technologies dans la profession juridique présente à la fois une possibilité et un défi sans précédent pour la profession. Les avocats qui exploiteront les possibilités inhérentes au commerce électronique pourront accéder à de nouveaux marchés et assurer à leurs clients des services à valeur ajoutée qui relevaient auparavant davantage de la science fiction que de la réalité. Ceux qui n'adoptent pas le commerce électronique le font à leurs risques et périls. Le commerce électronique permettra non seulement aux entreprises établies à l'étranger d'avoir accès à des clients au Canada, mais aussi aux particuliers de s'acquitter de tâches juridiques simples sans l'aide d'un avocat[4].

Possibilités

Les possibilités d'Internet sur le marché des services juridiques ne sont limitées que par l'imagination. L'évolution récente de la situation a transformé à jamais la façon dont nombre d'avocats pratiquent le droit. Par exemple, la recherche juridique, aspect primordial de toute pratique, se fait maintenant par Internet. Les anciens services d'accès commuté comme LEXIS (www.lexis.com) et Westlaw (www.westlaw.com), reposant auparavant sur un modèle de logiciel exclusif, sont maintenant assurés par Internet. Grâce aux services d'abonnement, notamment les services canadiens comme e-Carswell (www.ecarswell.com) et QuickLaw (www.quicklaw.com), les utilisateurs peuvent faire des recherches en direct dans de vastes bases de données juridiques. Il suffit d'un clic de souris pour faire apparaître à l'écran des décisions, des lois et des articles savants.

Les pouvoirs judiciaires et législatifs se dotent de plus en plus de sites Web, ce qui démocratise l'information juridique et présente un nouveau défi quant au modèle d'information juridique rémunérée. Nombre de tribunaux fédéraux et provinciaux, dont la Cour suprême du Canada[5], la Cour fédérale du Canada[6], et les systèmes de l'Alberta[7], de la Colombie-Britannique[8], et de l'Ontario[9] sont maintenant présents en direct et leurs sites Web diffusent de l'information judiciaire et les décisions récentes. De surcroît, le Parlement du Canada et les différentes législatures provinciales ont aménagé des sites Web qui donnent accès aux lois présentées récemment, aux travaux des comités et aux comptes rendus d'autres travaux parlementaires[10]. La diffusion rapide et gratuite de cette information présente un nouveau défi pour les fournisseurs d'information en direct et laisse présager une nouvelle ère de recherche juridique informatisée à la portée de tous.

À mesure que l'utilisation d'Internet augmentait, les portails se sont efforcés de cataloguer les ressources offertes en direct. Des sites tels que Yahoo! (www.yahoo.ca) et Sympatico (www.sympatico.ca) sont devenus synonymes de services Internet. Dans les milieux juridiques, FindLaw (www.findlaw.com) a rapidement acquis une notoriété équivalente à celle de Yahoo! et est devenu la plaque tournante pour la majorité de l'information juridique accessible gratuitement dans le cyberspace. Au Canada, plusieurs nouveaux sites pourraient rivaliser avec Findlaw[11], mais aucun ne s'est démarqué des autres jusqu'à présent.

En Ontario, l'adoption imminente par le domaine immobilier d'un système entièrement automatisé représente la manifestation la plus évidente du commerce électronique[12]. Les avocats peuvent maintenant effectuer des recherches de titres en direct et ils pourront un jour conclure une transaction sans quitter leur bureau. Les tribunaux de l'Ontario ont commencé à mettre à l'essai un système de dépôt des documents en direct pour accélérer la procédure civile tout entière. Dans un avenir prévisible, la course au bureau du greffe quelques minutes avant la fermeture pour déposer un document deviendra un souvenir d'une époque révolue.

Ces exemples ne donnent qu'une petite indication des transformations découlant d'Internet. Ce nouveau média offre aux cabinets de petite et de moyenne taille de nouvelles possibilités de rivaliser à armes égales avec leurs concurrents de plus grande envergure. Les petits cabinets peuvent assurer une présence efficace dans Internet, peu importe leur taille et l'endroit où ils sont établis, et ainsi se bâtir une réputation à l'échelle nationale et internationale, en particulier dans des domaines juridiques spécialisés. Par exemple, plusieurs cabinets spécialisés en droit de l'environnement qui sont présents dans Internet attirent des clients du monde entier grâce à leur site Web bien conçu[13].

Défi

Internet présente de nombreuses possibilités, mais il constitue également une menace pour les cabinets qui n'adoptent pas ce nouveau média. L'incursion croissante des cabinets de comptables et d'experts-conseils sur le marché des services juridiques suscite des préoccupations croissantes dans les milieux juridiques. Internet facilitera cette incursion à mesure que des cabinets de toute nature utiliseront ce média afin de joindre des clients potentiels pour qui il n'importe guère que les services soient assurés par un cabinet d'avocats « traditionnel » ou non.

L'absence de frontières dans Internet crée un défi supplémentaire, car nombre de cabinets américains et européens peuvent accéder directement au marché canadien des services juridiques. De riches cabinets étrangers sont bien placés pour rivaliser directement avec les grands cabinets canadiens grâce au rôle stratégique essentiel que peut jouer Internet en améliorant l'accès des clients et des étudiants en droit canadiens.

À mesure que la société « se branche », de nombreuses possibilités s'offrent aux cabinets d'avocats pour en tirer parti et accroître l'éventail de leurs services. Étant donné l'automatisation de quantité de services sur lesquels repose depuis longtemps la profession, les services juridiques de base ne suffiront pas dans la nouvelle économie numérique. Le fait que les particuliers peuvent maintenant constituer une personne morale en direct et conclure des transactions immobilières par Internet ne représente que deux exemples de cette tendance

croissante.

L'automatisation de certains services juridiques traditionnels contraindra les avocats à rechercher la meilleure façon de donner une valeur ajoutée à leur mode d'exploitation. Il est possible que les clients actuels souhaitent collaborer au travail, qu'ils exigent d'avoir accès aux travaux en cours ou d'obtenir leur état de compte à n'importe quel moment. Les clients éventuels souhaiteront obtenir le plus de renseignements possible sur l'entreprise avant de rencontrer en personne son représentant. Cette transparence accrue risque de créer un malaise chez certains avocats, mais il s'agit d'un signe d'une économie numérique où l'accès à l'information et la rapidité d'exécution sont essentiels.

Profiter de l'occasion

Assurer sa présence en direct ne représente que la moitié de l'équation. Il est plus difficile encore de profiter de l'occasion en assurant efficacement sa présence dans Internet et en saisissant les possibilités de l'économie numérique.

La présente étude a pour objet d'aider les cabinets d'avocats canadiens de toute taille à s'attaquer à la deuxième partie de l'équation. Premièrement, elle évalue les résultats d'une enquête portant sur 200 sites Web de cabinets de toutes les régions du pays. L'enquête visait à évaluer avec exactitude les types d'initiatives en direct en cours sur le marché canadien des services juridiques. Deuxièmement, les résultats donnent lieu à un modèle analytique propre à aider les cabinets canadiens, quelles que soient leur taille et leur sphère d'activité, à évaluer leur propre pratique, à assurer une présence plus efficace dans Internet et à adopter une meilleure stratégie en matière de commerce électronique.

L'étude répartit les sites Web des cabinets d'avocats canadiens entre trois grandes catégories considérées sous l'angle des « générations ». Les sites de la première génération proposent uniquement des renseignements et une conception de base. Il s'agit en quelque sorte de « brochures électroniques », car ils se limitent généralement à fournir au visiteur des renseignements faisant le marketing de l'entreprise. Les sites de la deuxième génération ajoutent un certain degré d'interactivité à ceux de la première génération. Ils instaurent un dialogue avec le visiteur et favorisent une interaction accrue du cabinet et des visiteurs en direct en créant des services d'enregistrement en direct des visiteurs ou en mettant en place un extranet englobant les clients. Enfin, les sites de troisième génération, qui en sont maintenant à leurs premiers balbutiements, permettent le commerce électronique. Ils tirent parti des possibilités d'Internet en assurant des services juridiques en direct ou en faisant de ce nouveau média un composant à part entière de leur stratégie de prestation de services.

Outre les différences de génération, les sites Web des cabinets juridiques présentent des différences considérables liées à la taille du cabinet et aux groupes cibles. S'il va sans dire que les préoccupations des cabinets de grande envergure diffèrent de ceux de taille petite ou moyenne, l'utilisation d'Internet illustre fort bien les différences saisissantes entre les grands et les petits cabinets. En termes simples, une solution universelle ne fonctionnerait pas sur le marché des services juridiques, où un site Web efficace dans le cas d'un petit cabinet ne répondra pas aux besoins d'un grand cabinet. Cela ne signifie pas que les grands cabinets se doteront inévitablement de sites Web et de mécanismes de commerce électronique plus perfectionnés. De fait, le contraire est souvent vrai, car les petits cabinets ont la souplesse

voulue pour s'adapter plus rapidement à l'environnement en direct et tirer parti des technologies d'avant-garde et des nouveautés du commerce électronique.

La détermination des groupes cibles visés constitue un autre aspect déterminant de l'aménagement d'un site Web. En règle générale, les sites des cabinets d'avocats s'adressent à trois grands groupes, soit les clients actuels, les clients éventuels et les étudiants en droit. Certains cabinets d'avocats cherchent à répondre sur leur site Web aux besoins de tous les groupes cibles, ce qui exige toutefois une planification méticuleuse et des outils efficaces en matière de navigation et de conception de site.

Enquête de 1999 sur le commerce électronique et les cabinets d'avocats au Canada

Les sites Web de 200 cabinets d'avocats du Canada ont été analysés à l'automne 1999. Ils étaient répartis entre quatre groupes selon la taille du cabinet : petit cabinet (moins de 10 avocats); cabinet de taille moyenne (de 10 à 50 avocats); grand cabinet (de 51 à 100 avocats); et très grand cabinet (plus de 100 avocats). Sur les 200 cabinets visés, 47 p. 100 étaient de petite taille; 26 p. 100, de taille moyenne; 9 p. 100, de grande taille; et 15 p. 100 de très grande taille. Bien qu'il soit extrêmement difficile de déterminer le pourcentage de cabinets canadiens qui se sont vraiment dotés d'un site Web, le nombre de sites Web à analyser témoigne de l'intérêt croissant des cabinets d'avocats du Canada pour Internet. La très grande majorité des cabinets canadiens de grande et de très grande taille ont participé à l'enquête. Un seul très grand cabinet d'avocats ne possède pas de site Web à l'heure actuelle. En outre, le nombre de cabinets de taille petite ou moyenne qui ont leur propre site Web semble indiquer l'importance générale d'assurer une présence en direct.

Les sites ont été évalués en fonction d'un large éventail de critères répartis entre cinq grandes sections :

1. **Renseignements de base** - Ces renseignements constituent l'information minimale essentielle du site Web d'un cabinet d'avocats, à savoir une description du cabinet, les coordonnées de l'entreprise et de ses membres ainsi qu'une description de ses domaines de spécialité.
2. **Contenu du site** - Cette catégorie renvoie au coeur même du site, c'est-à-dire l'information juridique, les publications, les liens et les bulletins électroniques permettent de différencier le site Web d'une simple brochure.
3. **Conception du site** - La façon dont l'information est structurée et présentée constitue l'élément clé de tout site Web. Si la conception du site n'est pas efficace, les visiteurs deviendront exaspérés et le quitteront pour en rechercher un meilleur. Les outils de navigation, le moteur de recherche, le bilinguisme du contenu et une section « Nouveautés » figurent parmi les éléments dont il faut tenir compte.
4. **Jargon juridique** - Comme dans le cas de tout site conçu de façon approprié, les cabinets d'avocats doivent présenter un certain volume de textes juridiques, par exemple, un avis de non-responsabilité ainsi qu'un énoncé de la politique en matière de protection des renseignements personnels et de conditions d'utilisation.
5. **Contenu novateur** - Cette catégorie est le contenu qui permet de se démarquer, par exemple, les domaines propres aux clients, les services juridiques en direct et les collectivités virtuelles. Ce contenu à valeur ajoutée différencie les meilleurs sites des

sites moyens.

Le contenu informationnel de base des sites des cabinets d'avocats témoigne des différences entre les petits et les grands cabinets. Bien que les sites des grands cabinets renferment souvent un répertoire indiquant les coordonnées des membres, ce type de répertoire est absent de 80 p. 100 des sites des petits cabinets (probablement superflu dans leur cas, car nombre de petits cabinets comptent un seul avocat ou à peine quelques-uns). De même, 46 p. 100 des sites des petits cabinets ne renferment aucune description des domaines de spécialité, ce qui reflète également la pratique différente par rapport aux grands cabinets. Fait étonnant, certains cabinets ne diffusent toujours pas dans leur site les renseignements les plus élémentaires : 15 p. 100 des sites analysés ne donnent aucune description du cabinet et 5 p. 100 ne donnent pas toutes ses coordonnées, par exemple, l'adresse postale et le s numéros de téléphone. Il s'agit d'un pourcentage renversant compte tenu de l'importance des sites Web dans l'intégration fondamentale en direct des pratiques hors ligne en matière de marketing, de communications et de services à la clientèle.

Le contenu du site varie également selon la taille du cabinet. En général, les grands cabinets mettent à la disposition des visiteurs des publications originales, par exemple, des notes de service ou des comptes rendus à l'intention des clients (94 p. 100 des très grands cabinets offrent ce type de contenu sur leur site Web), tandis que pratiquement aucun petit cabinet ne fait de même. Fait intéressant, la marque de 50 avocats semble le point de démarcation : les cabinets comptant plus de 50 avocats produisent généralement des publications originales, tandis que ceux qui en comptent moins de 50 n'en produisent pas.

Le recrutement des étudiants constitue une préoccupation principalement pour les grands cabinets. Ainsi, les sites Web de la plupart des grands cabinets comportent des sections consacrées à leurs programmes s'adressant aux stagiaires et aux étudiants en droit; pratiquement aucun petit cabinet ne diffuse un contenu similaire, ce qui n'a rien d'étonnant étant donné que la plupart des petits cabinets n'engagent pas d'étudiants sur une base régulière et n'ont pas de programme de stages ou d'emplois d'été. En utilisant efficacement leur site Web, les cabinets de taille moyenne peuvent toutefois attirer des étudiants prometteurs sans dépenser des sommes considérables pour assister aux salons de l'emploi et aux journées de stage. En revanche, les grands cabinets constatent de plus en plus que les meilleurs étudiants en droit envisagent d'occuper un emploi d'été ou un poste de collaborateur au sein de cabinets américains. Cette tendance contraint les grands cabinets canadiens à livrer une vive concurrence pour attirer les étudiants et leur site Web peut jouer un rôle primordial en la matière.

La diffusion de renseignements juridiques gratuits constitue un volet important du site Web de quantité de cabinets de taille petite ou moyenne. De fait, 54 p. 100 des petits cabinets et 56 p. 100 des cabinets de taille moyenne diffusent gratuitement de l'information juridique (pourcentage le plus élevé parmi les cabinets de toutes tailles). Tout indique que ces cabinets considèrent l'information juridique gratuite comme une solution rentable et utile, remplaçant les publications originales et présentant un intérêt accru pour les clients éventuels.

L'enquête a révélé que quantité de sites canadiens gagneraient à être repensés : 84 p. 100 renferment une carte du site, à peine 17 p. 100 incluent un moteur de recherche; 25 p. 100, une section « Nouveautés »; et seulement 15 p. 100 sont bilingues. Les sites des

cabinets d'avocats accusent un retard par rapport à ceux d'autres secteurs de service dont les sites conçus par des professionnels font une grande place à la navigation par les utilisateurs.

Contrairement aux sites Web de cabinets américains, qui renferment tous un avis de non-responsabilité (et de plus en plus un énoncé de la politique en matière de protection des renseignements personnels), les sites des cabinets canadiens comportent un jargon juridique minimal. Seulement 27 p. 100 des sites visés par l'enquête renferment un avis de non-responsabilité et il n'y a guère de différence à ce chapitre entre les petits et les grands cabinets. L'énoncé de la politique en matière de protection des renseignements personnels est plus rare encore au Canada : à peine 18 p. 100 des sites indiquent aux visiteurs s'ils recueillent ou non des renseignements personnels et, le cas échéant, précisent l'utilisation qu'ils en font.

Au Canada, ce sont les cabinets de petite et de moyenne taille qui ont les sites les plus innovateurs et il s'agit là de la constatation la plus intéressante. Par exemple, seulement 9 des 200 sites visés par l'enquête assurent actuellement des services juridiques en direct et il s'agit dans huit cas de cabinets de taille petite ou moyenne. Caron and Partners, cabinet de Calgary comptant 11 avocats, constitue l'un des meilleurs exemples d'activité axée sur le commerce électronique[14]. Son site Web comporte une section consacrée aux services juridiques en direct, où les nouveaux clients peuvent commander des services s'adressant aux entreprises ou aux immigrants. Les clients actuels peuvent aussi utiliser le site pour retrouver de l'information sur les transactions antérieures et acquitter leur facture par carte de crédit au moyen du serveur protégé intégré au site.

On trouve aussi des sections s'adressant aux clients, y compris des extranets, principalement dans les sites des cabinets de taille petite et moyenne. Neuf cabinets, dont un seul de grande taille, proposent des sections à l'intention des clients. Parmi les autres sites, celui que Colin Singer consacre au droit de l'immigration constitue un excellent exemple de services en direct de qualité destinés aux clients[15]. Cet avocat exerçant seul sa profession présente dans son site une imposante bibliothèque virtuelle du droit de l'information, un test d'auto-évaluation pour les clients éventuels, une collectivité virtuelle assortie d'un groupe de discussion en direct et une section s'adressant aux clients actuels.

Comme il a été mentionné précédemment, selon la principale constatation de l'étude, le site Web de la plupart des cabinets d'avocats du Canada sert principalement au marketing et il se limite souvent aux brochures électroniques. Toutefois, un pourcentage appréciable des sites de grands cabinets sont de la deuxième génération du fait qu'ils offrent une certaine interactivité, par exemple, l'enregistrement des visiteurs en direct ou les mises à jour juridiques transmises par courriel. Ces sites ont commencé à instaurer un dialogue et une interaction avec les visiteurs. Les sites qui permettent le commerce électronique sont le plus souvent ceux de cabinets de taille petite ou moyenne, qui en sont aux premières étapes de leur aménagement. C'est à titre quelque peu expérimental qu'ils offrent des services juridiques en direct.

Les différences considérables entre les sites des petits cabinets et ceux des grands font également ressortir que les cabinets doivent évaluer eux-mêmes leur situation sur le marché des services juridiques avant d'assurer leur présence en direct. Comme la clientèle et les groupes cibles varient selon la taille du cabinet, les sites des petits et des grands cabinets ne

devraient pas être identiques, mais les uns peuvent adopter les pratiques exemplaires observées chez les autres.

Modèles de commerce électronique : un cadre d'analyse

D'après l'enquête de 1999 portant sur les sites Web des cabinets d'avocats, ces derniers doivent mieux comprendre les possibilités inhérentes au commerce électronique et les avantages qu'il procure aux cabinets de toute taille. Les modèles de commerce électronique présentés ci-après constituent un guide pratique des pratiques exemplaires pour chaque « génération » de sites Web. Les modèles sont regroupés selon les groupes cibles^[16] (un modèle pour les clients actuels, un pour les clients éventuels et l'autre pour les étudiants en droit) et la taille des cabinets. Les pratiques exemplaires proviennent d'un éventail de cabinets d'avocats du Canada, des États-Unis et d'autres pays.

* Michael Geist tient à remercier Richard Boucher, expert-conseil auprès d'Industrie Canada et Chad M. Bayne, de la Faculté de droit de l'Université d'Ottawa, qui l'ont aidé à élaborer le présent rapport.

[1] Maryanne Jones Thomson, « Forecasters Are Bullish on the Internet Economy », *The Industry Standard*, 24 novembre 1999, <<http://www.thestandard.com/metrics/display/0,2149,1059,00.html>>, (date d'accès : 24 novembre 1999).

[2] Mark Evans, « E-shopping trickles into mainstream », *The Globe and Mail*, 16 septembre 1999, en direct : *The Globe and Mail* <<http://www.globetechnology.com>> (date d'accès : 7 novembre 1999).

[3] Don Tapscott, *The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence*, Toronto, McGraw-Hill, 1996, p. 307.

[4] Par exemple, la Direction générale des corporations a mis en place un programme de constitution en personne morale et de dépôt de documents en direct grâce auquel tout utilisateur équipé d'un navigateur Web peut créer une personne morale de régime fédéral sans l'aide d'un conseiller juridique.

[5] Voir *Cour suprême du Canada* <<http://www.scc-csc.gc.ca>>.

[6] Voir *Cour fédérale du Canada* <<http://www.fja.gc.ca>>.

[7] Voir *Alberta Courts* <<http://www.albertacourts.ab.ca>>.

[8] Voir *British Columbia Superior Courts* <www.courts.gov.bc.ca>.

[9] Voir *Ontario Courts* <<http://www.ontariocourts.on.ca>>.

[10] Voir *Parlement du Canada* <<http://www.parl.gc.ca>>.

[11] Voir *Jurist Canada* <<http://jurist.law.utoronto.ca>>; *LexPlore* <<http://www.lexplore.com>>; *The Surfing Lawyer* <<http://www.netlegal.com>>; *Canada-Wide Law Pages* <<http://www.wvliia.org/ca-lawof.htm>>.

[12] Voir TeraNet <www.teranet.on.ca>

[13] Voir, p.ex., <<http://www.singer.ca>>

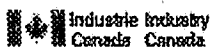
[14] <http://www.majorcaron.com/Online/Online_Services.htm>

[15] <<http://www.singer.ca/>>.

[16] Les trois groupes cibles représentent les différentes catégories de gens susceptibles de fréquenter le site Web d'un cabinet d'avocats.

[Aide](#) [Quoi de neuf](#) [Carte du site](#) [Opinion](#) [Contexte](#) [English](#) [Haut de la page](#)

Canada
<http://strategis.ic.gc.ca>



[Aide](#) [Quoi de neuf](#) [Carte de site](#) [Opinion](#) [Contexte](#) [English](#)

Passer à [Menu principal](#)

Recherche dans **Strategis**

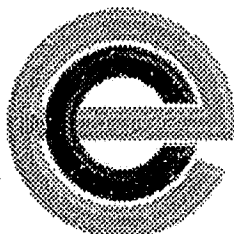
[Information d'affaires par secteur](#)

[Le commerce électronique dans les industries de services](#)

Auteur - Industrie Canada - Industries de services et grands projets

Date de diffusion - 2000-09-20

Le commerce électronique et les industries de services



Profil des secteurs de services

[Plus profils](#)

[Envoyer ce document](#)

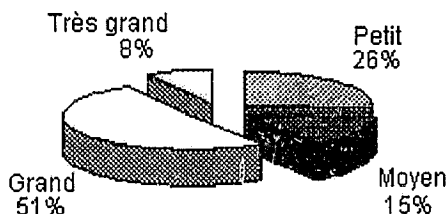
- ❖ **Section principale -**
[Le commerce électronique et les services juridiques au Canada](#)
- ❖ **Appendice deux -**
[Cabinets d'avocats canadiens sondés](#)
- ❖ **Appendice trois -**
[Aperçu du site Web d'un grand cabinet juridique](#)
- ❖ **Appendice quatre -**
[Les bonnes pratiques](#)

Le commerce électronique et les services juridiques au Canada : un défi à relever

Appendice un -

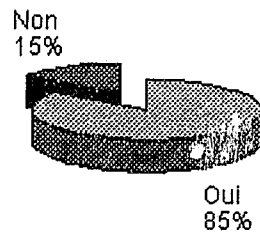
Résultats du sondage auprès des cabinets d'avocats

TAILLE DES CABINETS

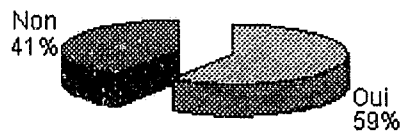


INFORMATIONS DE BASE SUR LE CABINET

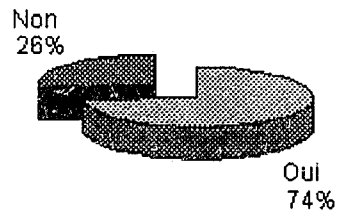
DESCRIPTION DU CABINET



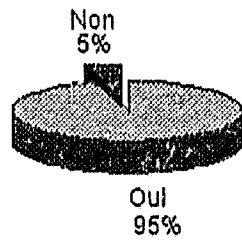
RÉPERTOIRE DU CABINET



SECTION D'INFORMATION (qui met en lumière les champs de spécialisation)



COORDONNÉES

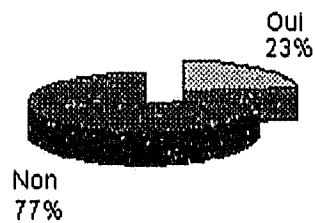


CONTENU DU SITE

PUBLICATIONS DU CABINET



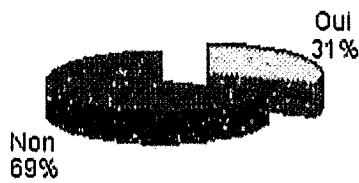
BULLETIN D'INFORMATION ÉLECTRONIQUE



SECTION LIENS



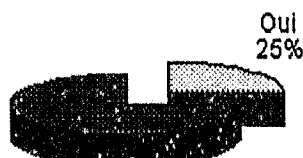
RECRUTEMENT



INFORMATION JURIDIQUE GRATUITE

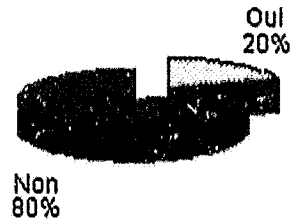


ESPACE POUR RÉPONDRE AUX QUESTIONS DIVERSES



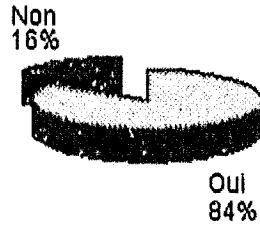
Non
75%

SECTION NOUVELLES/SERVICES À LA COMMUNAUTÉ

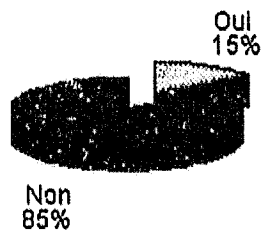


DESIGN DU SITE

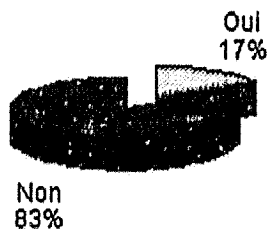
INDEX DU SITE



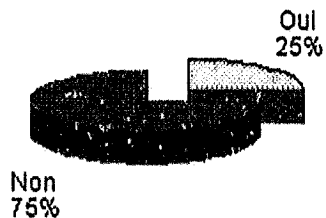
BILINGUE



OUTIL DE RECHERCHE

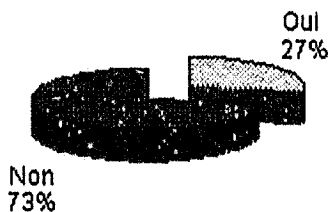


SECTION "QUOI DE NEUF?"

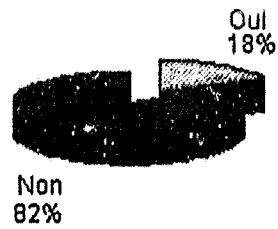


ASPECTS LÉGAUX

AVIS DE NON-RESPONSABILITÉ

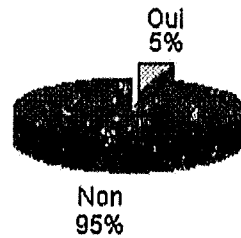


POLITIQUE DE PROTECTION DES RENSEIGNEMENTS PERSONNELS

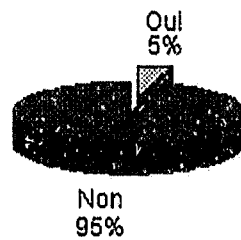


CONTENU ET SERVICES LÉGAUX INNOVATEURS

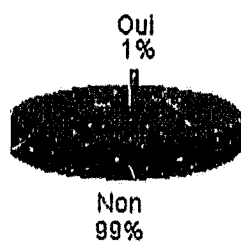
SECTION SPÉCIFIQUE AU CLIENT



SERVICE JURIDIQUES EN LIGNE



SECTION DISCUSSION EN LIGNE



[Aide](#) [Quoi de neuf](#) [Carte du site](#) [Opinion](#) [Contexte](#) [English](#) [Haut de la page](#)

Canada
<http://strategis.ic.gc.ca>

Passer à [Menu principal](#)

Recherche dans **Stratégis**

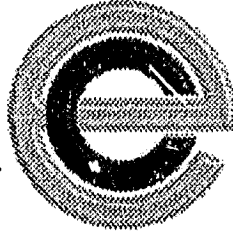
[Information d'affaires par secteur](#)

[Le commerce électronique dans les
Industries de services](#)

Auteur - Industrie Canada - Industries de services et grands projets

Date de diffusion - 2000-09-20

Le commerce
électronique
et les industries
de services



Profil des secteurs
de services

[Plus profils](#)

[Envoyer ce document](#)

- ◆ **Section principale -**
[Le commerce électronique et les services juridiques au Canada](#)
- ◆ **Appendice un. -**
[Résultats du sondage auprès des cabinets d'avocats](#)
- ◆ **Appendice trois -**
[Aperçu du site Web d'un grand cabinet juridique](#)
- ◆ **Appendice quatre -**
[Les bonnes pratiques](#)

Le commerce électronique et les services juridiques au Canada : un défi à relever

Appendice deux -

Cabinets d'avocats canadiens sondés

Cabinets de petite taille

Nom du cabinet

Lien

Alex Atkinson

www.cadvision.com/aatkins/index.html

André LaFrance

www.total.net/~lfrance/

Biss, Stephen R.

www.orbonline.net/~biss/

Blakeney Duguay

www.blakeneyduguay.com/

Brownstein..

www.brownsteinlaw.com/

Brunet Arsenault

www.immcan.com/

Bryan R. Dale

www.bdale.com/

Burgar Rowe

www.burgarowe.com/

Burstein, Greenglass

webcom.net/~real/legal/bur.html

Campbell Cohen

canadavisa.com/

Charles D. Liennaux	fox.nstn.ca/~clienaux/
Charles Drewitz	www.sentex.net/~cdrewitz/
Cheadle Johnson..	www.cheadle.com/
Christopher Caruana	www.interlog.com/~ccaruana/
Claman Peter	www.claman.com/
Colin R. Singer	www.singer.ca/
Creighton Shatford	fox.nstn.ca:80/~dshatfor/csd.html
Dawe & Burke	www.thezone.net/daweandburke/
Dawe Perkins	www.dawe-perkins.com/
Dianne Saxe	www.envirolaw.com/
Elizabeth D. Chow...	www.immigratecanada.com/
Elliott F. Rosenberg	www.canadamalls.com/efr.html
Equine Law	www.equinelaw.com/
Eugene Oscapella	Fox.NSTN.Ca:80/~eoscapel/
Feldman & Rolland	www.generation.net/fr/
Fishman Beley	www.fbfamilylaw.mb.ca/
Gardiner Blumberg..	www.blumberg-law.com/
Gary M. Gillman	www.lawgill.com/
Gene C. Colman	www.interlog.com/~famlaw/
George Geraghty	www.gglawcorp.com/
Gerald D. Kearney	www.kearneylaw.com/
Giaschi & Margolis	www.admiraltylaw.com/work.htm
Gluckstein & Ass.	home.echo-on.net/~gluckstein/
Gold Doron J.	www3.sympatico.ca/doron/doron.html
Grosman & Grosman	www.grosman.com/
Guberman Garson	www.gubernangarson.com/
Harry Jarvlepp	www.inforamp.net/~jarvlepp/
Irv H. Sherman	home.ican.net/~irv/
J. Todd Van Vliet	edmontonlaw.com/
Jacques Gauthier	legal.in'o.ca/
Jerry A. Dikman	www.mts.net/~jadykman/
Karas & Associates	www.karas.ca/
Key McKnight..	www.keyandmcknight.com/
Koshman & Johnson	www.bizinc.com/woodyj/
Lapointe Rosenstein	www.lapros.qc.ca/quia.html
Lawrence A Rotenberg	www.netaccess.on.ca/%7Eroenberg/
Levine & Associates	www.interlog.com/~levlaw/
Lillico, Bazuk...	www.lillicobazukandkent.com/
Linda B. Alexander	www.orbonline.net/~alexan/
Lofchick, Jones	www.lja.mb.ca/
Lutz Longstaff	www.lutz.nb.ca/
Lytle Fisher	www.ironclad.com/maclyfi/home.html
MacMillan	www.sgrm.com/
McCourt	www.ualberta.ca/~kmccourt
Michel Lachance	www.microtec.net/~milach/
Morton M. Goldmach	www.interlog.com/~alchemy/
Murphy Collette	www.discribe.ca/murco/MurCo_profile.html
Paul R. Beaudet	www.sarnia.com/beaudet/

Peter Jones	www.webcom.com/~pjones/welcome.html
Peter Sim	www.mbnet.mb.ca/~psim/index.html
Pierre Cloutier	www.cam.org/~cloutip/fr/index.html
Pigeon, Allard	www.maniacom.com/pa/pigeon_allard.html
Pollock & Company	www.telusplanet.net/public/dctlaw/pollock.htm
Pouliot l'Écuyer	www.droit.com/default.htm
R. Frank Llewellyn	www.llewellyn.net/index.html
Rancourt Legault..	www.rancourtlegault.com/
Reid McNaughton	www.vaxxine.com/lawyers/
Renee Miller	www.discovervancouver.com/goundenmiller/index.html
Richard Rogers	www.bccity.com/nfldlaw/
Richardson Teryl..	www.novalawyer.com/
Rick E. Lauder	www.norlink.net/~rlauder/
Robert A. Watt	www.cadvision.com/wattr/
Robert Finta	www.microtec.net/~robfinta/
Robert Kligerman	www.interlog.com/~k/
Roger D. Rodriguez	www.interlog.com/~rdrlaw/us.html
Russell & Dumoulin	www.rdcounsel.com/
Russenberger Jean	www.total.net/~jeanhanh/index.html
Schober & Company	www.islandnet.com/~schober/
Shepherd Mondrow	www.shepmond.com/cover_java.html
Shiller Layton...	www.shillers.com/
Sklar Murray	www.netaxis.qc.ca/fia/law.html
Smith, Byck...	www.nt.net/SBG/SBG1.html
Sotos Associates	www.sotoskarvanis.com/
Sutherland, Mark..	www.solicitors.com/
T. M. Denton..	www.tmdenton.com/
Thomas & Davis	www.thomasanddavis.com/
Thomas H. Latrop	members.home.net/tlathrop/
Thomas J. Gorsky	members.tripod.com/~gorsky/index.htm
Vandor & Company	www.vandorco.ca/
Victor T. Tousignant	www.cal.shaw.wave.ca/~toyo/toyo/main.htm
Weltman & Breatross	www.interlog.com/~ash/
Wheatley Sadownik	www.wheatleysadownik.com/
William H. Pope	www.powerinn.com/pope/

Cabinets de taille moyenne

Nom du cabinet	Lien
Baker Newby	www.bakernewby.com/
Ballem Macinnes	www.ballem.com/
Bassett & Company	www.ogopogo.com/lawyers/
Benson Myles	www.bensonmyles.com/
Bishop & Mckenzie	www.bishopmckenzie.com/
Boyne Clark	www.boyneclarke.ns.ca/
Carr & Company	www.carrco.com/

Chait Amyot	www.Chait-Amyot.ca/
Chown Cairns	www.niagara.com:80/northland/cc/
Cusimano & Cusimano	www.cusimano.com/lawyers/
Duncan & Craig	www.duncanandcraig.com/
Durocher Simpson	www.dursim.com/
Edwards Kenny...	www.ekb.com/
Emery Jamieson	www.emeryjamieson.com/
Emond Harnden	www.emond-harnden.com/
Filion Wakely...	www.filion.on.ca/default.htm
Glaholt & Associates	www.glaholt.com/page11.html
Goldberg, Schinder	www.gsgk.com/lawyers.html
Horne Coupar	www.hc-law.com/
Hughes Amys	www.hughesamys.com/indexns.htm
Kelly Affleck...	www.kag.net/
Lancaster, Mix..	www.lmw.com/
Letellier & associés	www.letellier.com/index.htm
Lindsay Kenney	www.lindsaykenney.bc.ca/
Lucas Broker & White	www.lbw.ab.ca/
Macaulay McColl	www.macaulay.com/
MacIsaac Group	vuv.com:80/macvic/index.html
Major Caron	www.ironclad.com/maclyfi/home.html
Marusyk Bourassa..	www.mbm-law.com/
Mathews, Dinsdale	www.mdclabourlaw.com/
McDonald & Hayden	www.mchayden.on.ca/
McLennan Ross	www.mross.com/
Meighen Demers	www.meighendemers.com/
Myers Weinberg	www.myersfirm.com/
Nickerson Roberts	www.tgx.com:80/nickrob/nickrob.htm
Pensa & Associates	www.pensa.on.ca/pages/index2.html
Perley Robertson..	www.perlaw.ca/
Pink Breen Larkin	www.labour-law.com/
Reynolds Mirth	www.rmrf.ab.ca/
Richard Buell Sutton	www.rbs.com/
Robic Léger..	www.robic.ca/
Rogers Moore	www.rogersmoore.com/
Shapiro Cohen	www.idealaw.com/
Shtabsky & Tussman	www.stlaw.com/
Sim Hughes Ashton	www.sim-mcburney.com/default1.htm
Siskind, Susser..	www.visalaw.com/
Snyder & Company	www.snyder.ca/
Steinberg, Morton	www.the-wire.com/st-law/
Torkin Manes	www.torkinmanes.com/
White Ottonheimer..	www.wob.nf.ca/
Wilder Wilder...	www.wilderwilder.com/
Witten Binder	www.wittenbinder.com/

Cabinets de grande taille

Nom du cabinet	Lien
Aikins Macaulay...	www.aikins.com/contact/index.htm
Barrigar & Moss	www.barrmoss.com/
Blaney McMurtry	www.blaney.com/
Byers Casgrain	www.byers.ca/engl/
Campney & Murphy	www.campney.com/
Cox Hanson	www.coxhanson.ca/
Desjardins Ducharme	www.ddsm.ca/
Goodman & Carr	www.goodmancarr.com/
Joli-Coeur Lacasse..	www.plg-geie.com/canada/fstefoy.html
Keyser Mason..	www.kmblaw.com/
Lafleur Brown	www.lafleurbrown.ca/lawyers.htm
Lawson Lundell	www.lawsonlundell.com/
Lerner & Associates	www.lerner.ca/main.htm
McInnes Cooper...	www.mcrlaw.com/
McMaster Gervais	www.mcmastergervais.com/index_set_e.html
Patterson Palmer...	www.pphm.com/about/
Weir & Foulds	www.weirfoulds.com/

Cabinets de très grande taille

Nom du cabinet	Lien
Aird & Berlis	www.airdberlis.com/welcome.htm
Bennett Jones	www.bennettjones.ca/
Bereskin & Parr	www.bereskinparr.com/introbp.html
Blake, Cassels...	www.blakes.ca/
Borden Elliott	www.borden.com/index.html
Cassels Brock	www.casselsbrock.com/index_f.html
Davies Ward Beck	www.dwb.com/
Davis & Company	www.davis.ca/
Fasken Campbell...	www.fasken.com/
Field Atkinson...	www.fieldlaw.com/
Fraser Milner	www.frasermilner.com/
Gowlings, Strathy...	www.gowlings.com/cgi-bin/gow.exe? mode=startpage
Howard Mackie	www.howardmackie.com/
Ladner Downs	www.ladner.com/about.htm
Lang Michener	www.langmichener.ca/
Lavery de Billy	www.laverydebilly.com/
Martineau Walker	www.martineau-walker.com/
McCarthy Tétrault	www.mccarthy.ca/en/default.htm
McMillan Binch	www.mcbinch.com/
Miller Thomson	www.cookdukecox.com/

Ogilvy Renault	www.ogilvyrenault.com/fr/ind_nv.htm
Osler Hoskin..	www.osler.com/
Patterson Palmer..	www.pphm.com/about/
Smart & Bigger	www.smart-bigger.ca/
Smith Lyons	www.SmithLyons.ca/
Stewart McKelvey..	www.smss.com/
Tory & Tory	www.torytory.ca/home.html

Cabinets non classés(5)

Nom du cabinet	Lien
Baum Fallenbaum	www.baumfallenbaum.com/
Greenway Legal Ctre	www.greenlaw.com/
Morrie Sacks	www.sackslaw.bc.ca/
Thornton, Grout..	www.tgflegal.com/
Vandervennen..	www.vanlehrer.com/home.htm

[Aide](#) [Quoi de neuf](#) [Carte du site](#) [Opinion](#) [Contexte](#) [English](#) [Haut de la page](#)

Canada
<http://strategis.ic.gc.ca>

Passer à [Menu principal](#)

Recherche dans **Strategis**

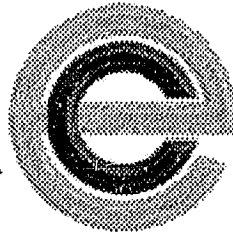
[Information d'affaires par secteur](#)

[Le commerce électronique dans les industries de services](#)

Auteur - Industrie Canada - Industries de services et grands projets

Date de diffusion - 2000-09-20

Le commerce
électronique
et les industries
de services



Profil des secteurs
de services

[Plus profils](#)

[Envoyer ce document](#)

[Section Principale](#)

[Le commerce électronique et les services juridiques au Canada](#)

[Appendice un - Résultats du sondage auprès des cabinets d'avocats](#)

[Appendice deux Cabinets d'avocats canadiens sondés](#)

[Appendice quatre Les bonnes pratiques](#)

Le commerce électronique et les services juridiques au Canada : un défi à relever

Appendice trois -

Aperçu du site Web d'un grand cabinet juridique

Sections

Description

Au sujet du cabinet ou Vue d'ensemble

Cette section donne un aperçu du cabinet. On peut y trouver, par exemple :

- Brève description du cabinet
- Historique du cabinet
- Valeurs du cabinet
- Engagement au sein de la collectivité et collaboration avec les administrations publiques et les organismes sans but lucratif

Sphères d'activité	Cette section donne des renseignements détaillés sur les sphères d'activité du cabinet.
Biographie des avocats ou Profil des avocats	Cette section donne des renseignements sur les avocats au service du cabinet. Elle comporte souvent un moteur de recherche permettant de trouver une personne en particulier.
Bureaux	Cette section décrit les différents bureaux du cabinet. En règle générale, on y trouve les coordonnées des bureaux ainsi que l'ampleur du travail qui y est accompli.
Nouveautés	<p>Cette section présente les communiqués annonçant les faits nouveaux au sein du cabinet. En outre, elle permet à l'utilisateur de constater que le site Web est constamment mis à jour.</p> <p>Il ne s'agit pas toujours d'une section distincte, car elle est souvent combinée avec les bulletins ou les publications. Dans d'autres cas, c'est la page d'accueil du site Web.</p>
Publications ou Bulletins	Cette section répertorie les publications ou les bulletins rédigés par les membres du cabinet. Il arrive souvent que la liste soit divisée par catégories et que la section soit dotée d'un moteur de recherche. Les visiteurs peuvent parfois s'inscrire pour obtenir les mises à jour par courriel.
Recrutement	<p>Cette section s'adresse d'ordinaire aux collaborateurs diplômés de fraîche date, aux étudiants occupant un emploi d'été et aux candidats éventuels au service d'autres cabinets. On peut y trouver des renseignements sur divers sujets :</p> <ul style="list-style-type: none">• Programmes d'emplois d'été pour étudiants• Calendrier des interviews menées dans les campus aux fins du

recrutement de nouveaux
collaborateurs

- Vie au sein du cabinet
- Possibilités de recrutement d'avocats au service d'autres cabinets
- Marche à suivre pour poser sa candidature
- Rémunération
- Avantages sociaux
- Formation et perfectionnement
- Possibilités offertes dans les différents bureaux
- Renseignements sur la gestion du cabinet
- Coordonnées des différents bureaux du cabinet

Dans une moindre mesure, cette section sert également au recrutement du personnel.

Liens ou Ressources

Cette section propose des liens donnant accès à des sites Web, par exemple :

- Sites de clients
- Sites des administrations publiques
- Sites des tribunaux
- Sites des ressources juridiques
- Sites de l'industrie
- Articles de journaux
- Moteurs de recherche

Recherche

Fonction permettant de faire des recherches dans le site Web.

Pour nous joindre ou Livre d'invités

Cette section donne les coordonnées du cabinet, notamment les adresses de courriel. On y trouve souvent un formulaire permettant aux visiteurs de s'inscrire dans le livre d'invités en ligne.

Exonération de responsabilité

Exonération de responsabilité

[Aide](#) [Quoi de neuf](#) [Carte du site](#) [Opinion](#) [Contexte](#) [English](#) [Haut de la page](#)

Canada
<http://strategis.ic.gc.ca>



[Aide](#) [Quoi de neuf](#) [Carte du site](#) [Opinion](#) [Contexte](#) [English](#)

Passer à [Menu principal](#)

Recherche dans **Strategis**

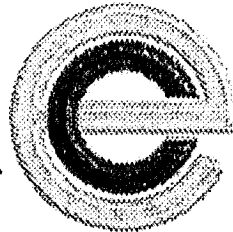
[Information d'affaires par secteur](#)

[Le commerce électronique dans les industries de services](#)

Auteur - Industrie Canada - Industries de services et grands projets

Date de diffusion - 2000-09-20

Le commerce
électronique
et les industries
de services



Profil des secteurs
de services

[Plus profils](#)

[Envoyer ce document](#)

- ❖ **Section principale -**
Le commerce électronique et les services juridiques au Canada
- ❖ **Appendice un -**
Résultats du sondage auprès des cabinets d'avocats
- ❖ **Appendice deux -**
Cabinets d'avocats canadiens sondés
- ❖ **Appendice trois -**
Aperçu du site Web d'un grand cabinet juridique

Le commerce électronique et les services juridiques au Canada : un défi à relever

Appendice quatre -

Les bonnes pratiques

Cabinets de petite taille

Groupe cible

Clients actuels

Brochures électroniques

- Coordonnées du cabinet (la plupart des cabinets)
- Carte du site (la plupart des cabinets)
- Information juridique gratuite (de nombreux cabinets)
- Section « Nouveautés » (certains cabinets)
- Bilinguisme
- Avis de non-responsabilité
- Politique en matière de renseignements personnels

Fonctions interactives

- Section de connexion personnel-client-fournisseur (Linsey Kenney - Canada)
- Bulletins électroniques
- Questionnaire en ligne pour déterminer les besoins des usagers et soumettre une demande d'aide (Abrams & Krochak -CAN)
- Formulaire en ligne pour planifier une transaction foncière avec le cabinet. (Jeff H. Adams - É.-U.)
- Sondage en ligne des clients (Charles H. Veigel - É.-U.)
- Discussion vidéo en direct avec des avocats du cabinet (Alan Barry and Associates - É.-U.)

Commerce électronique

- Librairie d'ouvrages sur le droit de l'immigration, en collaboration avec Barnes & Noble (Siskind Susser - Canada)
- Site permettant pleinement le commerce électronique, qui assure des services aux entreprises ainsi que des services en droit de l'immigration et offre un serveur protégé pour le paiement en direct (Caron and Partners - Canada)

Groupe cible

Nouveaux clients

Brochures électroniques

- Information juridique détaillée (Aftab & Savitt - É.-U.)
- Présentation du cabinet Real Audio, messages publicitaires Real Player (Grosman & Grosman - Canada)
- Description du cabinet (la plupart des cabinets)
- Coordonnées du cabinet (la plupart des cabinets)
- Bilinguisme
- Politique en matière de renseignements personnels
- Avis de non-responsabilité
- Coordonnées des membres du cabinet
- Publications du cabinet
- Carte du site (la plupart des cabinets)
- Moteur de recherche
- Information juridique gratuite (de nombreux cabinets)
- Section « Nouveautés » (certains cabinets)

Fonctions interactives

- Mises à jour juridiques internationales (Cabinet Adriaansen - É.-U.)
- Enregistrement à l'accueil (Blakeney Duguay - Canada)
- Questions visant à déterminer les droits du travailleur en vertu du droit du travail (Thomas Gorsky - Canada)
- Groupe de discussion (Colin Singer - Canada)
- Questionnaire en ligne pour déterminer les besoins des usagers et soumettre une demande d'aide (Abrams & Krochak -CAN)
- Formulaire en ligne pour planifier une transaction foncière avec le cabinet. (Jeff H. Adams - É.-U.)
- Sondage en ligne des clients (Charles H. Veigel - É.-U.)

Commerce électronique

- Tous les aspects du droit de l'immigration en direct - questions d'évaluation, extranet pour les services à la clientèle (Colin Singer - Canada)
- Testament, constitution en personne morale, services généraux de consultation en direct (Greenway Legal Centre - Canada)
- Discussion vidéo en direct avec des avocats du cabinet (Alan Barry and Associates - É.-U.)

Groupe cible

Étudiants en droit

Brochures électroniques	S.O.
Fonctions interactives	S.O.
Commerce électronique	S.O.

Cabinets de taille moyenne

Groupe cible

Clients actuels

Brochures électroniques

- Coordonnées du cabinet (la plupart des cabinets)
- Coordonnées des membres du cabinet
- Carte du site (la plupart des cabinets)
- Moteur de recherche
- Information juridique gratuite (de nombreux cabinets)
- Section « Nouveautés » (certains cabinets)
- Bilinguisme
- Avis de non-responsabilité
- Politique en matière de renseignements personnels
- Présentation intéressante et originale (Bird & Bird - G.-B.)

Fonctions interactives

- Mises à jour juridiques internationales (Cabinet Adriaansen - É.-U.)
- Page de liens détaillée (Cabinet Adriaansen - É.-U.)
- Collectivités virtuelles - groupes de discussion (Colin Singer - Canada)
- Bulletins électroniques

Commerce électronique

- Tous les aspects du droit de l'immigration en direct - questions d'évaluation, extranet pour les services à la clientèle (Colin Singer - Canada)
- Testament, constitution en personne morale, services généraux de consultation en direct (Greenway Legal Centre - Canada)

Groupe cible

Nouveaux clients

Brochures électroniques

- Brochure en direct (Adelberg, Rudow, Dorf, Hendler & Sameth - É.-U.)
- Description du cabinet (la plupart des cabinets)
- Coordonnées du cabinet (la plupart des cabinets)
- Bilinguisme
- Politique en matière de renseignements personnels
- Avis de non-responsabilité
- Coordonnées des membres du cabinet
- Publications du cabinet
- Carte du site (la plupart des cabinets)
- Moteur de recherche
- Information juridique gratuite (de nombreux cabinets)
- Section « Nouveautés » (certains cabinets)
- Liste des clients
- Présentation originale et intéressante (Bird & Bird - G.-B.)

- | | |
|-------------------------------|---|
| Fonctions interactives | <ul style="list-style-type: none">• Enregistrement des invités (Adelberg, Rudow, Dorf, Hendler & Sameth - É.-U.) |
| Commerce électronique | <ul style="list-style-type: none">• Librairie d'ouvrages sur le droit de l'immigration, en collaboration avec Barnes & Noble (Siskind Susser - Canada)• Site permettant pleinement le commerce électronique, qui assure des services aux entreprises et des services en droit de l'immigration et offre un serveur protégé pour le paiement en direct (Major Caron - Canada) |

Groupe cible	Étudiants en droit
---------------------	---------------------------

- | | |
|--------------------------------|---|
| Brochures électroniques | <ul style="list-style-type: none">• Description des programmes s'adressant aux étudiants• Présentation intéressante et originale (Bird & Bird - G.-B.) |
| Fonctions interactives | <ul style="list-style-type: none">• Inscription à une liste de diffusion en direct pour les services de placement des écoles de droit |
| Commerce électronique | <ul style="list-style-type: none">• Applications en direct |

Cabinets de grande taille

Groupe cible	Clients actuels
---------------------	------------------------

- | | |
|--------------------------------|--|
| Brochures électroniques | <ul style="list-style-type: none">• Tables rondes d'affaires Real Audio (Alschuler Grossman Stein & Kahan - É.-U.)• Coordonnées du cabinet (la plupart des cabinets)• Coordonnées des membres du cabinet• Publications du cabinet• Carte du site (la plupart des cabinets)• Moteur de recherche• Information juridique gratuite (de nombreux cabinets)• Section « Nouveautés » (certains cabinets)• Bilinguisme• Avis de non-responsabilité |
|--------------------------------|--|

- Politique en matière de renseignements personnels
- Fonctions interactives**
- &
- Commerce électronique**
- Extranet pour les clients (Chapman Tripp - Nouvelle-Zélande)

Groupe cible

Nouveaux clients

- Brochures électroniques**
- Tables rondes d'affaires Real Audio (Alschuler Grossman Stein & Kahan - É.-U.)
 - Description du cabinet (la plupart des cabinets)
 - Coordonnées du cabinet (la plupart des cabinets)
 - Bilinguisme
 - Politique en matière de renseignements personnels
 - Avis de non-responsabilité
 - Coordonnées des membres du cabinet
 - Publications du cabinet
 - Carte du site (la plupart des cabinets)
 - Moteur de recherche
 - Information juridique gratuite (de nombreux cabinets)
 - Section « Nouveautés » (certains cabinets)
 - Liste des clients
- Fonctions interactives**
- Enregistrement des invités (Alschuler Grossman Stein & Kahan - É.-U.)

Commerce électronique

Groupe cible

Étudiants en droit

- Brochures électroniques**
- Description des programmes s'adressant aux étudiants
- Fonctions interactives**
- Inscription à une liste de diffusion en direct pour les services de placement des écoles de droit
 - Stage virtuel - étudiants occupant un emploi d'été et nouveaux collaborateurs peuvent faire de la recherche avant d'arriver au sein du cabinet (Hughes & Luce - É.-U.)

Commerce électronique

- Applications en direct

Cabinets de très grande taille

Groupe cible

Clients actuels

Brochures électroniques

- Multilingue (Clifford Chance - International)
- Rétrospective de l'année précédente (Sonnenschein Nath & Rosenthal)
- Notes destinées aux clients (Brown & Wood - É.-U.)
- Calendrier des activités (Pepper Hamilton - É.-U.)
- Nouveautés au sein du cabinet (Kelley Drye - É.-U.)
- Important centre de publications et de ressources (Foley & Lardner - É.-U.)
- Coordonnées du cabinet (la plupart des cabinets)
- Coordonnées des membres du cabinet
- Carte du site (la plupart des cabinets)
- Moteur de recherche
- Information juridique gratuite (de nombreux cabinets)
- Section « Nouveautés » (certains cabinets)
- Avis de non-responsabilité
- Politique en matière de renseignements personnels
- Liste indexée des publications incluant celles des archives (Jones, Day, Reavis & Pogue)
- Présentation "Shockwave" - Cas majeurs de l'histoire de la firme - Une journée de travail au cabinet, (Akin, Gump Strauss, Hauer & Feld)
- Ligne ouverte "RealPlayer" sur plusieurs sujets variés (Morrison & Foerster)
- Liste des services éducatifs pour clients, incluant un calendrier, liste de séminaires, conférence et de discours (Vinson & Elkins)
- Section indexée de liens incluant des ressources internationales (Milbank, Tweed, Hadley & McCloy)
- Support multilingue (Luce, Forward, Hamilton, Steel Hector & Davis)
- Liste détaillée de clients avec liens (Buchanan Ingersoll; Squire, Sanders & Dempsey)

Fonctions interactives

- Mises à jour juridiques par courriel ou sous forme d'imprimé (Oppenheimer - É.-U.)
- Bibliothèque virtuelle - abonnement aux bulletins (O'Melveny & Myers)
- Liste de diffusion (Lavery DeBilly - Canada)
- Outils de recherche sophistiqués pour avocats, publications (Baker & McKenzie)
- Livre d'invités (plusieurs cabinets)
- Inscription en direct aux séminaires et aux conférences - sans frais (Pillbury Madison & Sutro)
- Jeux d'arcade en ligne (Pitney, Hardin, Kipp & Szuch)
- Énoncé d'un cas hypothétique (vous jugez) "You Make The Call" de façon interactive (Squire, Sanders & Dempsey)
- Sélection indexée de services d'information de courriels envoyés (Fired, Frank, Harris, Shriver & Jacobson)

Commerce électronique

- Centre du droit de l'immigration, y compris services à la clientèle protégés au moyen d'un mot de passe (Sidley & Austin)
- Bon de commande de publications (Barlow Lyde & Gilbert - R.-U.)
- Extranet pour les clients (Simpson, Thacher, Bartlett - É.-U.)
- Extranet pour les clients (Weil, Gotshal & Manges; Fried, Frank Harris, Shriver & Jacobson; Steel Hector & Davis; Jenner & Block; Devoise & Plimpton)

Groupe cible

Nouveaux clients

Brochures électroniques

- Multilingue (Clifford Chance - International)
- Rétrospective de l'année précédente (Sonnenschein Nath & Rosenthal)
- Tableau chronologique des publications (Baker & Botts - É.-U.)
- « In the Public Eye » - promotion du cabinet au moyen de publications, de la présence dans les médias, de séminaires, etc. (Kaye Scholer - É.-U.)
- Vaste section consacrée au secteur bénévole (Kirkpatrick & Lockhart - É.-U.)
- Nouveautés au sein du cabinet (Kelley Drye - É.-U.)
- Liste détaillée des clients (Blackwell Sanders Peper Martin - É.-U.)
- Description du cabinet (la plupart des cabinets)

- Coordonnées du cabinet (la plupart des cabinets)
- Politique en matière de renseignements personnels
 - Avis de non-responsabilité
 - Coordonnées des membres du cabinet
- Carte du site (la plupart des cabinets)
- Moteur de recherche
- Information juridique gratuite (de nombreux cabinets)
- Liste indexée des publications incluant celles des archives (Jones, Day, Reavis & Pogue)
- Présentation "Shockwave" - Cas majeurs de l'histoire de la firme - Une journée de travail au cabinet (Akin, Gump Strauss, Hauer & Feld)
- Ligne ouverte "RealPlayer" sur plusieurs sujets variés (Morrison & Foerster)
- Liste des services éducatifs pour clients, incluant un calendrier, liste de séminaires, de conférence et de discours (Vinson & Elkins)
- Section indexée de liens incluant des ressources internationales (Milbank, Tweed, Hadley & McCloy)
- Support multilingue (Luce, Forward, Hamilton; Steel Hector & Davis)
- Brochure vidéo (Holme Roberts & Owen)
- Liste détaillée de clients avec liens (Buchanan Ingersoll; Squire, Sanders & Dempsey)

Fonctions interactives

- Mises à jour juridiques par courriel ou sous forme d'imprimé (Oppenheimer - É.-U.)
- Enregistrement des invités (Sidley & Austin)
- Liste de diffusion (Lavery DeBilly - Canada)
- Outils de recherche sophistiqués pour avocats, publications (Baker & McKenzie)
- Livre d'invités (plusieurs cabinets)
- Inscription en direct aux séminaires et aux conférences - sans frais (Pillbury Madison & Sutro)
- Jeux d'arcade en ligne (Pitney, Hardin, Kipp & Szuch)
- Énoncé d'un cas hypothétique (vous jugez) "You Make the Call" de façon interactive (Squire, Sanders & Dempsey)

Commerce électronique

- Centre du droit de l'immigration, y compris services à la clientèle protégés au moyen d'un mot de passe (Sidley & Austin)
- Bon de commande de publications (Barlow Lyde & Gilbert - R.-U.)

Groupe cible

Étudiants en droit

Brochures électroniques

- La vie à Silicon Valley - comprenant vidéo promotionnelle Real Player (Wilson Sonsini - É.-U.)
- Sections détaillées sur les possibilités professionnelles, y compris recrutement, vue d'ensemble du cabinet, valeurs, pratique, sections, mode de vie, programme d'emplois d'été, programme de stages (Barnes & Thornburg - É.-U.)
- Vidéo de présentation en temps réel à des fins de recrutement (Orrick Herrington & Sutcliffe - É.-U.)
- Présentation "Shockwave" - Cas majeurs de l'histoire de la firme - Une journée de travail au cabinet (Akin, Gump Strauss, Hauer & Feld)
- Support multilingue (Luce, Forward, Hamilton; Steel Hector & Davis)
- K&S University - met en lumière les aspects importants de la formation continue offerte par le cabinet (King & Spalding)
- Explications détaillées de la vie d'un associé dans leurs deux bureaux majeurs (Cleary, Gottlieb, Steen & Hamilton)

Fonctions interactives

- Inscription à une liste de diffusion en direct pour les services de placement des écoles de droit
- Livre d'invités (plusieurs cabinets)
- Inscription en direct aux séminaires et aux conférences - sans frais (Pillbury Madison & Sutro)
- Jeux d'arcade en ligne (Pitney, Hardin, Kipp & Szuch)
- Énoncé d'un cas hypothétique (vous jugez) "You Make the Call" de façon interactive (Squire, Sanders & Dempsey)

Commerce électronique

- Applications en direct
- Applications en ligne à la fois pour les associés et le personnel de support (Morrison Mahoney & Miller)

[Accueil](#) [Quoi de neuf](#) [Carte du site](#) [Opinion](#) [Contexte](#) [English](#) [Haut de la page](#)

Canada

<http://strategis.ic.gc.ca>