



## Liste de contrôle antirécession pour votre cabinet d'avocats

### 1. Réduisez les coûts

- Renégociez avec vos fournisseurs vos contrats de fournitures de bureau, de services de soutien, de systèmes informatiques et de licences de logiciel.
- Tentez de renégocier votre loyer.
- N'annulez pas la réception de Noël ou le pique-nique estival, mais réduisez les dépenses affectées aux diverses réceptions sociales.
- Organisez une séance de remue-méninges sur les possibilités d'économiser (p. ex., sous-louer des bureaux et sous-traiter des services).

### 2. Rapprochez-vous des clients

- Augmentez vos efforts en marketing (les cabinets d'avocats y consacrent habituellement entre 1 % et 3 % des revenus bruts).
- Concentrez-vous sur les clients existants.
- Ciblez vos meilleurs clients, qui engendrent le plus de revenus pour le cabinet.
- Rendez visite à vos clients chez eux. Faites-leur bien savoir que vous ne facturez pas cette visite.
- Chargez un associé responsable des relations clients (ou une autre personne, mais pas l'avocat du client) d'obtenir des commentaires des clients.

### 3. Surveillez étroitement la comptabilité

- Révisez plus souvent – tous les 3 ou 6 mois – vos prévisions annuelles d'encaisse.
- Faites preuve de vigilance à l'égard de vos comptes débiteurs. Percevez-les rapidement. Offrez des options de paiement (p. ex., par carte de crédit).
- Vérifiez la solvabilité des nouveaux clients. Demandez des acomptes.
- Au besoin, tentez de retarder le paiement de vos factures (45 jours au lieu de 30).
- En dernier recours, envisagez une fusion avec un autre cabinet ayant une pratique rentable et complémentaire.

#### **4. Préservez le moral**

- Rassurez les membres du cabinet que vous maîtrisez la situation.
- Faites savoir quelles mesures vous prenez pour permettre au cabinet de traverser cette période difficile.
- Si vous ne comptez pas faire de mises à pied, dites-le.

#### **5. Diversifiez-vous dans des domaines de pratique rentables**

- Envisagez d'affûter vos compétences dans les domaines en essor (p. ex., litiges, travail et emploi, faillites, propriété intellectuelle, planification successorale, famille).
- Ciblez des clients dans des industries actives ou à l'abri de la récession (p. ex., infrastructure, franchises de restauration rapide, commerces de biens à prix réduit).

#### **6. Effectuez des mises à pied prudentes**

- Envisagez des options à la mise à pied d'avocats et employés (p. ex., affectations en détachement, congés sans solde et sabbatiques, partage d'emplois, heures réduites).
- Ajustez la taille de votre cabinet en licenciant les avocats au rendement constamment insuffisant, mais faites-le de façon respectueuse et équitable.

#### **7. Investissez dans la technologie**

- Utilisez des technologies qui permettent de fournir plus rapidement et à moindre coût des services de meilleure qualité (p. ex., créez de nouveaux précédents et offrez des produits juridiques standardisés).
- Adoptez des innovations permettant d'économiser du temps et des frais, comme les téléconférences au lieu des réunions en personne exigeant des déplacements.
- Engagez un consultant pour examiner vos systèmes technologiques afin de repérer des moyens d'économiser des frais et d'améliorer les services.

#### **8. Faites preuve de créativité tarifaire**

- Proposez des honoraires forfaitaires raisonnables et des options à la facturation horaire, afin d'attirer et satisfaire des clients attentifs aux coûts.
- Demandez l'avis des clients sur des solutions raisonnables en matière d'honoraires (p. ex., éviter de facturer le temps en déplacement).
- Envisagez de geler les tarifs de vos meilleurs clients pour un an.

## **9. Pensez à long terme**

- Positionnez le cabinet de façon à obtenir le genre de mandats juridiques que vous souhaitez, de la part du genre de clients que vous recherchez.

## **10. Examinez la rémunération**

- Au besoin, obtenez l'accord des associés à une réduction de la rémunération et des retraits mensuels.