

Annexe 3

Outil d'autoévaluation en matière de compétences



TRANSFORMER LA PRESTATION DES SERVICES JURIDIQUES AU CANADA – QUE FAITES-VOUS EN PRÉVISION DE L’AVENIR?

Évaluez votre cabinet en prenant en considération les questions suivantes :

Votre milieu

- Qu’y a-t-il d’unique au sujet du milieu dans lequel vous fournissez des services juridiques?
 - ✓ Emplacement géographique
 - ✓ Expertise spécialisée
 - ✓ Clientèle définie ou créneau particulier
 - ✓ Utilisation de la technologie
 - ✓ Tarification
 - ✓ Autres?
- Quel est le profil démographique de votre cabinet? Comment ce profil se compare-t-il au profil démographique de votre clientèle?
- À part les avocats, qui dans votre secteur géographique immédiat, ou au Canada de façon plus générale, fournit des services semblables – ou identiques – aux vôtres?
- Quelle valeur offrez-vous qui diffère de celle de vos concurrents?
- Quelles leçons pourriez-vous tirer de la façon dont des clients reçoivent des services d’autres entités professionnelles et commerciales telles que des cabinets dentaires, des cliniques médicales, des cabinets comptables et des sites d’achat en ligne?
- Disposez-vous d’un groupe de praticiens aux vues similaires aux vôtres qui vous appuient dans vos efforts de changement?

Vos clients

- Comment vos clients vous décriraient-ils en tant qu’avocat(e)?
 - ✓ Conseiller(ère) de confiance
 - ✓ Résolveur(euse) de problèmes coopératif(ve)
 - ✓ Homme ou femme d’affaires avisé(e)
 - ✓ Innovateur(trice) d’avant-garde
 - ✓ Autres?
- Quel genre de clients aurez-vous dans dix ans? Auront-ils le même profil que ceux d’aujourd’hui?
- Que vous disent vos clients au sujet de la valeur que votre travail leur procure?
- Que disent vos clients du prix de vos services?
- Vos clients demandent-ils que leurs dossiers soient désagrégés (c.-à-d., dégroupés)?
- Avez-vous songé à externaliser une partie de votre travail et, si oui, quelle valeur cela procurerait-il à vos clients?
- Avez-vous récemment sondé vos clients sur la prestation de services? Avez-vous répondu aux préoccupations qu’ils ont peut-être exprimées?

Votre cabinet

- Comment une personne de l'extérieur décrirait-elle votre cabinet?
 - ✓ Traditionnel
 - ✓ Efficace
 - ✓ Innovateur
 - ✓ Rehaussé par la technologie
 - ✓ Autres?
- Comment évaluez-vous l'efficacité de votre travail et la valeur de ce dernier pour vos clients?
- Avez-vous eu recours dans votre cabinet à des outils de planification stratégique ou à des analyses des étapes de traitement?
- Des techniques de gestion de projet vous seraient-elles utiles?
- Vous sentez-vous convenablement équipé(e) après avoir suivi une formation en compétences de gestion d'un cabinet?
- Existe-t-il au sein de votre marché des possibilités que vous n'avez peut-être pas exploitées?
- La technologie pourrait-elle améliorer – ou remplacer – des éléments de votre travail?
- Quels avantages possibles serait-il possible d'obtenir en œuvrant dans un milieu multidisciplinaire ou collaboratif?
- Quel est l'effet que des innovations étrangères, comme les structures d'entreprise alternatives (c.-à-d., qui permettent à des non-avocats d'être propriétaires d'un cabinet), pourraient avoir sur votre cabinet?

Vos buts

- Quels sont les buts que vous avez fixés pour votre cabinet dans dix ans?
 - ✓ Maintenir ou rehausser la rentabilité (sans augmenter forcément les revenus?)
 - ✓ Expansion vers de nouvelles clientèles
 - ✓ Recours accru à la technologie
 - ✓ Retraite
 - ✓ Autres?

Votre avenir

- Quels sont les plus grands défis que pose la transformation de votre cabinet?
 - ✓ Préserver la qualité de vos services dans un milieu en mutation
 - ✓ Établir et implanter une nouvelle tarification pour vos services
 - ✓ Rehausser l'utilisation créative que vous faites de la technologie
 - ✓ Élaborer une image qui vous soit propre
 - ✓ Offrir des services qui ont une valeur pour les clients et répondent à leurs besoins
 - ✓ Autres?
- Que pourriez-vous mieux faire si vous pouviez structurer votre cabinet différemment?
- Que pourriez-vous faire de plus si des non-juristes pouvaient aider à gérer votre cabinet ou y investir? Cela présente-t-il des inconvénients?
- Pensez-vous posséder les compétences nécessaires pour être un entrepreneur ou gérer une entreprise? Sinon, où pourriez-vous les acquérir?

- Comment mettriez-vous vos idées de nouveaux services juridiques à l'essai? Comment raffiner vos idées? Comment pouvez-vous incorporer les enseignements tirés (y compris les échecs) des efforts déployés pour innover dans le domaine de la prestation des services?
- Votre cabinet appuiera-t-il des structures de facturation novatrices?

Vos responsabilités au-delà de vos clients immédiats

- Où constatez-vous des secteurs du marché mal desservis? Quelles sont les attentes de vos clients quant à ce que vous pouvez faire pour eux? Comment offririez-vous vos services à ces marchés mal desservis ou répondriez-vous à ces besoins juridiques encore non satisfaits?
- Étant donné que l'avenir des services juridiques au Canada dépend de la prestation de services qui correspondent mieux à la situation réelle de vos clients, que pouvez-vous faire pour enrichir votre cabinet avec des expériences pratiques, personnelles et professionnelles diversifiées?
- Comment veillez-vous à ce que votre cabinet ou pratique réponde à ses obligations concernant l'accessibilité et le caractère inclusif des services?

Ces questions vous ont-elles fait réfléchir? N'hésitez pas à consulter les ressources mentionnées dans notre bibliographie des principaux documents (Annexe 7). Continuez à consulter www.cbafutures.org sur lequel nous publierons d'autres outils, y compris, à l'automne 2014, un Guide de planification de l'avenir (Planning for the Future Guide) destiné aux juristes et aux cabinets. Suivez aussi nos prochaines Causeries sur l'Avenir sur Twitter sur des thèmes qui vous aideront à vous adapter face à l'avenir. Avez-vous besoin d'autre chose pour vous préparer à l'avenir des services juridiques au Canada? Dites-le-nous à l'adresse suivante : futures@cba.org.