



## INNOVATION AU TRAVAIL

Comment Blakes a créé un outil de gestion budgétaire personnalisé pour aider une grande banque à réduire ses coûts au maximum lorsqu'elle négocie des ententes commerciales de grande valeur

### Résumé

Une grande banque canadienne a retenu les services de Blakes pour obtenir des conseils relativement à une entente commerciale complexe avec un important partenaire, un type de projet pouvant présenter des défis au chapitre de la gestion du budget.

Le client devait être en mesure de suivre régulièrement les honoraires juridiques et l'évolution du mandat. Il tenait également à comprendre la valeur qu'il tirait des services de Blakes.

Blakes a travaillé en étroite collaboration avec le client afin de fournir à ce dernier un rapport personnalisé aux deux semaines qui suivait l'évolution du dossier ainsi que les honoraires facturés et les économies réalisées. Cet outil, adapté en fonction des besoins précis de chaque mandat, constitue maintenant un élément essentiel de notre travail avec cette banque portant sur de multiples ententes commerciales.

### Défi

Notre client avait besoin de conseils dans le cadre d'un mandat d'importance stratégique comprenant la négociation d'une entente commerciale complexe et de grande valeur avec un important fournisseur de services.

Étant donné que ce type de négociation exige que les conseillers juridiques externes soient étroitement intégrés à l'équipe des services juridiques de l'organisation et qu'ils participent aux discussions, assistent aux réunions et agissent de façon générale comme conseillers de confiance, le contrôle des coûts associés à ce type de négociation peut poser des difficultés.

À chacune des étapes de ce mandat, notre client nous demandait de présenter clairement les honoraires et voulait être en mesure d'évaluer la valeur de l'apport de Blakes.

## Solution



**« Dès sa première expérience de Blakes Clarity™, notre client a connu la tranquillité d'esprit, sachant que ses conseillers ne lui créeraient pas de mauvaise surprise à l'égard des coûts relatifs à ces dossiers complexes. »**

— David Feldman, associé

Les avocats de Blakes ont d'abord collaboré avec notre équipe de tarification pour analyser des mandats similaires en vue de modéliser un budget réaliste.

Pour concevoir un outil de gestion budgétaire réellement personnalisé, il faut être en mesure de cerner l'information la plus cruciale pour le client. L'associé responsable de la relation client a donc ensuite consulté le client afin de déterminer les principaux indicateurs de performance associés au projet.

Enfin, Blakes a élaboré un rapport personnalisé sur le mandat permettant de suivre le cumul des honoraires et des économies. Il était essentiel que le rapport fasse état de nos honoraires et de notre valeur de façon transparente. À cette fin, les honoraires et les économies ont été classés en fonction des phases du projet et par mois. Fourni toutes les deux semaines, le rapport complétait cette information en présentant une brève mise à jour de la progression du mandat. Étant donné que le client avait payé d'avance une partie des honoraires, le rapport montrait également le solde dégressif du montant des honoraires payés d'avance ainsi que le détail de chaque facture.

## Résultats

Outre le fait de mettre en lumière la valeur des conseils offerts par l'équipe de Blakes, notre solution pour le suivi des coûts a procuré à notre client quelque chose de précieux : la tranquillité d'esprit. Grâce à nos mises à jour budgétaires régulières, le client a pu prévoir avec exactitude le total des honoraires et éviter les surprises dans les factures.

En fournissant un compte-rendu clair de l'avancement du mandat, le rapport a également donné à l'équipe des services juridiques du client une perspective utile quant aux aspects non budgétaires du dossier.

L'équipe de Blakes a depuis eu l'occasion depuis d'appliquer cette solution aux besoins d'ordre budgétaire de notre client dans le cadre d'autres négociations complexes avec des partenaires d'affaires. Les résultats de chacune de ces collaborations sont utilisés pour améliorer l'exactitude de notre outil. En tirant parti d'un nombre croissant de mandats faisant appel à cet outil, nous sommes en mesure d'offrir une solution de plus en plus utile à nos clients.

## Personnes-ressources

Pour en savoir plus sur cette solution, communiquez avec :



**David Feldman**

Associé

+1-416-863-4021

[david.feldman@blakes.com](mailto:david.feldman@blakes.com)



**Alex Marshall**

Directeur principal, Valeur client

+1-416-863-2431

[alex.marshall@blakes.com](mailto:alex.marshall@blakes.com)