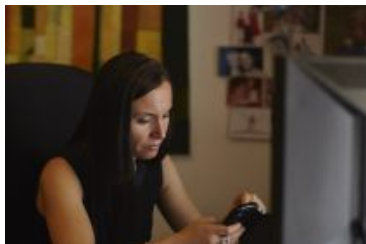


COVID-19: «Profitez de la crise pour renouveler votre entreprise»

Par François Normand

Publié le 20/03/2020 à 12:00



Même si elle se serait passée de cette crise comme tout le monde, l'avocate québécoise Caroline Bérubé constate néanmoins que la pandémie de coronavirus lui a permis d'améliorer l'efficacité et la pertinence du cabinet HJM Asia Law & Co qu'elle a fondé à Singapour, en 2007, où elle habite avec sa famille.

«Le fait d'avoir arrêté nos voyages d'affaires a libéré du temps. Nous faisons des vidéoconférences avec nos clients dans le monde, nous offrons des webinaires sur des sujets pointus, et nous avons récemment publié un article dans la revue juridique internationale Lexology», raconte au bout du fil la mère de trois enfants.

Spécialisé dans le droit commercial et des sociétés (avec un accent sur la protection de la propriété intellectuelle), HJM Asia Law & Co exploite aussi deux bureaux en Chine, à Canton (au nord-ouest de Hong Kong) et à Shanghai.

Selon Caroline Bérubé, on sous-estime la perte de temps lorsque l'on voyage par affaire, principalement dans le transport entre le bureau et l'aéroport (à l'aller) puis entre l'hôtel et l'aéroport (au retour), incluant le passage de la douane.

«Cette économie de temps nous a permis d'augmenter notre productivité pour le même nombre d'heures travaillées», dit l'avocate qui voyage régulièrement aux quatre coins du monde pour conclure des transactions ou donner des conférences.

Depuis le début de la pandémie, son cabinet n'a perdu aucun client et aucun des 18 avocats n'est tombé malade. «On a bien entendu des clients qui souffrent et qui ont ralenti leurs activités», précise Caroline Bérubé.

Actuellement, 20 % des clients de HJM Asia Law & Co sont des entreprises chinoises. Le reste (80 %) de ses clients est composé de sociétés canadiennes, américaines, européennes, mais aussi d'organisations originaires de pays comme le Japon, l'Australie et la Corée du Sud.

La cité-État de Singapour (5,6 millions d'habitants) est l'un des pays qui contrôlent le mieux l'éclosion de coronavirus, et ce, en raison de mises en quarantaine obligatoire et d'un suivi rigoureux des contacts des personnes ayant contracté la COVID-19.

Ce vendredi, 345 personnes étaient infectées (dont 32 nouveaux cas, surtout attribuable à gens arrivant de l'étranger), selon le site John Hopkins Coronavirus Resources Center. Et aucune personne n'est décédée de la maladie à ce jour.

Le bureau de Singapour est demeuré ouvert

Pendant six semaines (du 23 janvier au début du mois de mars), tous les avocats de HJM Asia Law & Co en Chine ont travaillé de la maison, mais le cabinet de Singapour est demeuré ouvert (10 avocats).

«Tout le monde est au bureau. On garde une distance sécuritaire et on se lave les mains souvent!», explique Caroline Bérubé, en soulignant que la température des travailleurs est même prise au rez-de-chaussée des tours de bureaux à Singapour.

Selon elle, le nerf de la guerre dans cette crise est d'essayer d'avoir la plus grande visibilité possible auprès de ses clients.

«On met l'accent sur les appels aux clients. Dans certains cas, je leur parle presque tous les jours. Pour les clients aux États-Unis, nous avons maintenant des rendez-vous téléphoniques tous les mardis matin», explique Caroline Bérubé.

Bien entendu, un appel téléphonique ne remplacera jamais une rencontre en personne, car cette dernière permet de parler souvent, à la dernière minute et sans rendez-vous, à d'autres personnes dans l'entreprise visitée.

«Souvent, quand je visite un client, le président me dit : viens, je vais te présenter le vice-président des opérations ou le vice-président aux finances. C'est plus difficile de faire ça lors d'une vidéoconférence», admet l'avocate.

Par contre, actuellement, son équipe n'a pas le choix de miser uniquement sur les moyens de télécommunications pour servir les clients de HJM Asia Law & Co, sans parler du développement des affaires, qui représente tout un défi en période de pandémie.

«On n'a pas le choix, il faut être créatif», insiste Caroline Bérubé, qui précise qu'elle continue à développer le marché africain.

Elle compte y ouvrir un jour un bureau en Afrique du Sud afin de profiter des échanges économiques croissants entre la Chine et ce continent. «Mais pour l'instant, tout se fait à distance», insiste-t-elle en riant.

Du temps pour la planification stratégique

Autre effet «bénéfique» de cette crise: l'avocate affirme avoir (enfin) plus de temps pour la planification stratégique de son entreprise.

Cette activité est fondamentale pour toutes les organisations, peu importe leur secteur. Or, la plupart des sociétés négligent la planification stratégique, car les dirigeants manquent de temps parce qu'ils sont happés par les opérations quotidiennes.

Par exemple, dans le cas HJM Asia Law & Co, l'avocate québécoise sait fort bien que son cabinet ne sera plus le même au sortir de cette crise -il s'est déjà transformé et ce processus se poursuit.

Non seulement sera-t-il plus productif, mais il sera aussi plus connecté en temps réel grâce à la technologie avec ses clients où qu'ils se trouvent dans le monde. Les avocats reprendront aussi à nouveau un jour l'avion pour aller visiter des clients à l'étranger, mais ces déplacements seront plus ciblés.

Enfin, Caroline Bérubé souhaite que son équipe garde l'habitude de publier régulièrement des articles dans les publications spécialisées, question d'alimenter la réflexion et le débat, mais aussi de faire connaître davantage HJM Asia Law & Co.