

JuriGo

Avocats : Comment développer ses affaires à l'ère du numérique?

Vous êtes propriétaire/associé d'un petit, moyen ou grand cabinet? Avocat à votre compte? Vous songez à fonder prochainement votre cabinet?

Quel que soit votre domaine de pratique, générer un flux constant de clients correspondants à vos orientations est prioritaire afin d'atteindre vos objectifs d'affaires.

Plus vous attirerez une clientèle « sur mesure », plus votre entreprise pourra soutenir une croissance dans la bonne direction.

Bien entendu, offrir un service de qualité à vos clients existants est l'un des éléments clés pour générer naturellement de nouveaux dossiers.

Cependant, le bouche à oreille peut être lent et aléatoire. Les méthodes traditionnelles pour l'accélérer -conseils d'administration, 5 à 7, formations, articles, lunch d'affaires- sont également chronophages et incertaines. La pandémie a d'ailleurs démontré les limites de ces méthodes.

Recruter de nouveaux clients, comme par magie

Avant de lancer JuriGo.ca, j'ai pratiqué pendant 7 ans comme avocat corporatif au sein d'une firme de bonne taille à Québec. Durant ces années, j'ai investi des centaines d'heures en prospection et en réseautage. Mon objectif était d'être autosuffisant et de me bâtir le plus rapidement possible un portefeuille de clients de qualité.

J'étais bon, mais force est de constater que chaque client « gagné » me coûtait cher en énergie. Mes résultats ne résistaient pas à l'épreuve mathématique : à mon taux horaire, mon coût d'acquisition pour chaque client était trop élevé et faisait peu de sens.

Évidemment, si la clientèle prospectée avait été de nature institutionnelle, tout cela aurait été différent ... mais la réalité est que -comme la majorité des avocats privés au Québec- je visais des PME ou des particuliers en mesure de s'offrir mes services.

Dans un moment de fatigue post-prospection, une idée m'a frappée avec la force d'un éclair : pourquoi les clients ne viendraient-ils pas directement à moi, comme par magie?

La réponse résidait dans le Web. J'en étais convaincu. De nos jours, TOUT LE MONDE « Google » ses besoins ... même juridiques.

Il n'en fallut pas plus pour que je m'entoure d'une équipe multidisciplinaire, aux talents exceptionnels et que nous fondions ensemble JuriGo.ca.

JuriGo.ca : le clé en main des avocats

Et je ne m'étais pas trompé! En 2023 seulement, JuriGo.ca générera plus de 50 000 dossiers pour son réseau d'avocats-partenaires (tous les domaines de droit confondus, partout au Québec et en Ontario).

Depuis maintenant trois ans, j'accompagne au quotidien plusieurs centaines d'avocats (propriétaires de cabinet ou à leur compte) dans leur démarchage de clients et l'atteinte de leurs objectifs d'affaires.

Les principaux avantages de notre service sont les suivants :

- **Clé en main** : Oubliez les agences marketing WEB généralistes ... notre produit a été développé « par des avocats, pour des avocats ». Notre système convivial est adapté à votre réalité pratique et vous fera gagner du temps. Il ne vous restera qu'à servir vos clients (c'est déjà bien assez!).
- **Sur mesure** : Il vous suffit de nous préciser vos préférences et nous filtrons les bons clients pour vous. Quels que soient vos domaines de pratique, notre volume important devrait nous permettre de vous satisfaire. Vous pourrez même vous spécialiser davantage en optant pour des dossiers encore plus ciblés.
- **Instantané** : Vous n'aurez pas besoin de patienter des jours pour obtenir des dossiers. En fait, il y a de fortes chances que nous en recevions déjà plusieurs par jour qui vous correspondent. Il s'agit plutôt de savoir combien vous serez en mesure de traiter.
- **Mesurable** : Non seulement le retour sur investissement est rapide et certains (nous le garantissons), mais vous pourrez facilement comptabiliser les honoraires rattachés aux références que nous vous aurons acheminées. Nos partenaires nous dénoncent un ratio de rentabilité moyen de 8 à 12 fois.
- **Éprouvé** : L'essayer c'est l'adopter. Le taux de renouvellement de nos partenaires est de 95 %. Bref, nous sommes plus que confiants de vous satisfaire.

« Oui mais, j'ai déjà trop de clients ... »

C'est une phrase qu'on a souvent entendue en 2022. Il est vrai que l'enjeu immédiat en est un de main d'œuvre.

Il demeure que le proche avenir économique semble plutôt pessimiste avec les annonces de récession pour 2023.

D'ailleurs, [Reuters publiait en août dernier que le marché légal Américain connaissait déjà un ralentissement important](#). Après une année record en 2021, les indicateurs de 2022 sont beaucoup moins bons pour les cabinets au Sud de la frontière : dépenses en hausse, profits en baisse et demande juridique qui se contracte.

Bref, même si le marché juridique québécois ne suivra pas nécessairement la même tendance que le marché américain, il demeure qu'il faut s'en préoccuper. Les propriétaires de cabinets et les avocats à leur compte seraient avisés d'être préventifs en faisant le plein de clients.

Comme le disait mon grand-père, homme d'affaires ayant vécu la crise économique de 1929 : « vaut mieux avoir trop de job que d'en manquer »!

Curieux d'en savoir plus?

Inscrivez-vous sans engagement sur notre plateforme au <https://www.jurigo.ca/professionnels> et l'un de nos représentants communiquera avec vous rapidement pour en discuter de vive voix.



Me Philippe Roberge
Co-Fondateur et CEO de JuriGo.ca