

27 septembre 2016

Offrir la prévisibilité des coûts au marché pétrolier et gazier de Calgary

Aux prises avec l'instabilité des conditions de marché de l'industrie pétrolière et gazière, un client de Calgary avait besoin d'un meilleur contrôle des coûts et d'accroître la transparence du budget pour ses projets juridiques, sans toutefois réduire la portée de son mandat ni avoir d'incidences sur les livrables quotidiens.

Reconnaissant les pressions financières que subissait le client, Osler lui a donc proposé une solution de gestion des coûts qui, allée à la technologie, produit un budget prévisionnel même quand le temps manque, tout en assurant également une plus grande transparence pour favoriser le dialogue entre le client et l'avocat.

L'aspect technologique de l'outil de budgétisation réglementaire, développé par l'équipe Osler à l'œuvre – Rendement, sert de système de suivi qui repère clairement les coûts de façon concise. En combinant technologie et approche franche et collaborative à la collecte et à la diffusion de l'information, notre équipe a été en mesure d'aviser notre client de tout dépassement des coûts en temps réel et de travailler avec lui pour déterminer la meilleure solution économique.

L'équipe Osler à l'œuvre – Rendement s'est servie de l'outil pour comparer les frais réels de chaque tâche prévue au budget et remettre à l'avocat principal d'Osler un rapport hebdomadaire qui ventile les coûts par tâche et les cumule au jour demandé. Ainsi, il a pu repérer rapidement les points faibles et les signaler au client. L'avocat a examiné le rapport et l'a remis au client avec un résumé, et ce, deux fois par mois. En retour, grâce à ces rapports, notre client a été en mesure de prendre des décisions éclairées sur la portée du mandat pour gérer ses frais juridiques et ultimement les réduire.

DÉMARCHE CONCRÈTE

Cette démarche de diffusion de l'information, concrète et axée sur les données, a tenu le client informé des travaux en cours et a permis à Osler de traiter les changements potentiels relatifs à la portée du mandat et de les gérer de façon proactive ainsi que de prendre des mesures préventives afin d'éviter toute activité non essentielle ou de faible priorité susceptible d'accaparer de précieuses ressources budgétaires et humaines.

Du côté du client, ces données de haut niveau lui ont permis d'avoir un aperçu et un contrôle sans précédent sur ses affaires. Le client pouvait s'assurer qu'Osler s'en tenait au mandat et au budget, et prendre des décisions en temps réel au fil de l'évolution du dossier et des nouvelles exigences connexes.