

Liste de contrôle

des pratiques et des politiques d'accession
au statut d'associée

1	<p>Dressez la liste des politiques pertinentes et obtenez des exemplaires, notamment des politiques d'accession au statut d'associée qui décrivent les critères et les procédures d'accession, les politiques concernant les cibles pour les heures facturables et les politiques d'attribution de dossiers.</p>	<input type="checkbox"/>
2	<p>Dressez la liste des exigences implicites et déchiffrez la culture fondamentale de votre cabinet - parlez avec vos mentors, notez le genre de comportement qui fait l'objet d'éloges et tentez d'obtenir des renseignements auprès d'une collègue qui a été récemment promue associée.</p>	<input type="checkbox"/>
3	<p>Évaluez les critères d'accession au statut d'associée en les comparant avec vos propres compétences et aptitudes. Examinez à quel point votre cabinet valorise chaque critère et ce qu'il entend par la notion de « réussite ». La majeure partie des cabinets considèrent que la plupart des critères suivants sont pertinents :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la compétence juridique - l'excellence des aptitudes analytiques et un bon jugement - la gestion de la clientèle - une réputation établie dans le milieu des affaires (les allocutions, les publications et le travail en comité) - le développement des affaires - l'engagement et le dévouement - le leadership et la délégation des tâches - une pratique durable - les compétences en matière de gestion financière - la responsabilité pour la transmission de dossiers ou de clients - les activités non facturables - les activités bénévoles 	<input type="checkbox"/>
4	<p>Les critères d'accession au statut d'associée peuvent faire l'objet d'une certaine pondération. Obtenez autant d'information que possible sur la pondération des critères afin d'avoir une bonne idée des attentes du cabinet.</p>	<input type="checkbox"/>
5	<p>Repérez les attributs déterminants des associés et des salariés dont la pratique est prospère afin de faire aussi bien qu'eux ou de les surpasser.</p>	<input type="checkbox"/>
6	<p>Soyez attentive à la structure démographique de votre groupe de pratique afin de savoir s'il y a une place pour vous dans ce secteur.</p>	<input type="checkbox"/>
7	<p>Soyez attentive aux besoins des clients du cabinet pour voir de quelle façon vos compétences peuvent leur servir.</p>	<input type="checkbox"/>

8	<p>Si cela est pertinent, tentez d'établir si un congé de maternité ou un congé parental et les horaires flexibles ont des répercussions sur votre accession au statut d'associée. Le cabinet peut avoir pris un engagement ferme concernant l'équilibre entre le travail et la vie personnelle, mais le fait de prendre un congé de maternité ou un congé parental peut quand même avoir des incidences sur votre avancement. Cela s'explique en grande partie par le fait qu'un avocat qui est en congé prolongé, qu'il s'agisse d'un homme ou d'une femme, n'a pas l'occasion de perfectionner activement ses compétences en tant qu'avocat ou de cultiver les contacts avec ses clients, et qu'il devra peut-être alors consacrer plus de temps pour obtenir les compétences que le cabinet juge nécessaires pour devenir un associé.</p>	<input type="checkbox"/>
9	<p>Informez-vous afin de savoir si votre cabinet accepte des associés non participants ou des associés à temps partiel et les impacts que ces options peuvent avoir sur votre progrès. Dressez l'inventaire des différences fondamentales entre un associé participant, un associé non participant et un associé à temps partiel afin de pouvoir prendre des décisions informées quant à votre cheminement au statut d'associée.</p>	<input type="checkbox"/>
10	<p>Établissez le genre de travail non facturable le plus hautement valorisé par votre cabinet.</p>	<input type="checkbox"/>
11	<p>Informez-vous afin de bien comprendre les attentes en matière de développement des affaires de la part des candidats ou candidates au statut d'associés. Par exemple: À quel moment devez-vous développer de la clientèle et quelle sorte de clientèle attend-on de vous? Le fait de maintenir des rapports avec des clients existants importants est-il valorisé? Si oui, de quelle façon?</p>	<input type="checkbox"/>
12	<p>Cherchez à établir de quelle façon les évaluations de rendement sont prises en compte dans le processus d'accession au statut d'associé.</p>	<input type="checkbox"/>
13	<p>Soyez attentive à la structure démographique de votre groupe de pratique afin de savoir s'il y a une place pour vous dans ce secteur.</p>	<input type="checkbox"/>
14	<p>Faites-vous connaître des associés siégeant au comité d'accession, au comité de gestion et aux autres comités importants; participez activement aux activités de formation, au mentorat des plus jeunes et aux comités du cabinet; et développez un réseau interne solide et diversifié.</p>	<input type="checkbox"/>