

L'avocat vante son taux horaire élevé, synonyme d'expérience ...et d'excellence.

Certains clients sont prêts à payer le prix de la réputation mais la plupart n'ont pas d'autre possibilité que de rechercher la prestation la moins coûteuse.

Face à un sujet presque tabou, les formules sibyllines fleurissent sur les sites internet. « Notre politique d'honoraires respecte les impératifs des clients », « Notre facturation raisonnée... », « Nous pratiquons des honoraires adaptés à nos interventions et aux attentes des clients »....

Pour l'heure, la seule pratique décomplexée est celle du divorce par consentement mutuel des sites internet visant un public de masse.

233 €, 240 €, 250 € ... ou 280 € pour les plus dépensiers (le prix est par personne). Les prix s'affichent sans ambiguïté pour une prestation réduite à son strict minimum. C'est le low cost façon Easyjet. Il faut payer plus cher pour les bagages, la place attribuée, le règlement par carte de crédit...

Le problème de l'honoraire de l'avocat est celui de la perception du prix et donc celle de la perception de la valeur du service rendu. Or, les circonstances particulières de chaque client ou dossier feront que cette perception de valeur sera toujours différente d'une situation à l'autre.

Donc, faut-il communiquer sur le prix ?

Paradoxalement, alors que le facteur prix est primordial pour le client, la réponse à la question est négative, dans une vaste majorité de cas. En dehors de certaines prestations parfaitement circonscrites et systématisées, le prix relève du cas par cas. C'est d'ailleurs ce que rappelle l'article 11 du RIN.