

1. BUDGET, FORFAIT ET FOURCHETTES...

LE MOT DU PRÉSIDENT

Mes chers Confrères,

« *Peut-on faire confiance aux avocats ?* », était le sujet récemment abordé par *Questions à la Une*.

Le reportage contenait des interviews de justiciables se plaignant de la hauteur des honoraires de leurs avocats. Les clients interrogés refusaient d'identifier leurs conseils. Aucun de nos confrères n'a pu avoir l'occasion de se défendre et de s'expliquer. Le journaliste n'a donc pas vérifié le bienfondé des griefs et des reproches. C'est notre première critique.

L'émission recourait aussi à des caméras cachées filmant à leur insu des avocats et des clients lors d'un premier entretien. Ces images volées ne respectent pas la déontologie des journalistes, en ce que l'information diffusée ne concernait pas un sujet d'intérêt public et pouvait être accessible par d'autres moyens. C'est notre seconde critique.

Sur le fond, les journalistes et les justiciables s'interrogeaient sur le manque de transparence et de prévisibilité des avocats dans la détermination de leurs honoraires. Sur ce point-là, je ne peux pas leur donner tout à fait tort.

Nous devons progresser. L'époque a changé. Nos clients sont, à juste titre, plus soucieux, curieux et prudents. Nous devons être plus attentifs à l'argent et au temps de ceux qui nous consultent. Il en va de notre survie.

L'honoraire doit toujours être déterminé et déterminable à l'avance. L'information doit être transmise au client ou au tiers payeur dès le début de la mission. Contractualiser la relation, définir l'objet des prestations et proposer un budget devrait mieux répondre aux attentes de nos clients. Là où c'est possible, le recours à un forfait ou à des fourchettes est préférable. La proposition d'un *success fee* est recommandé en cas de succès, lorsque la nature du dossier le permet et que le client est d'accord.

J'ai demandé à la Commission des honoraires de réfléchir à une plus grande transparence et à une meilleure prévisibilité des honoraires et de formuler des propositions au conseil d'administration.

Dans le [rapport sur l'avenir de la profession d'avocat](#), les experts proposent de généraliser le forfait d'honoraires.

La prévisibilité de nos coûts est une exigence incontournable. Demain, les clients consulteront plus facilement les avocats qui pratiquent ce mode de facturation. C'est un atout non négligeable de concurrence.

Il convient que nous nous intéressions de plus près à nos coûts et à la manière quantitative et organisationnelle dont nous travaillons. Se limiter à affirmer que « *C'est difficile de savoir à l'avance ce qu'une procédure ou un deal va coûter* » n'est plus une réponse adaptée à la demande de nos clients.

Le plus difficile n'est pas d'accepter ces idées nouvelles, mais d'oublier les anciennes et le confort du recours au timesheet et aux tarifs horaires.

Votre dévoué,

JEAN-PIERRE BUYLE • PRÉSIDENT

<http://jeanpierre-buyle.avocats.be/>

