

Négocier les prestations d'avocats : le casse-tête

Acheter des prestations juridiques est loin d'être simple. Cette famille cumule toutes les difficultés qu'un acheteur peut rencontrer dans un dossier: intimité entre le prescripteur interne et le prestataire, définition du besoin complexe, resourcing long et difficile.

Le marché des avocats est très atomisé, aussi bien en nombre de cabinets qu'en spécialités. La première difficulté pour ce type d'achat est donc d'identifier les prestataires susceptibles de répondre à ses besoins. Les cabinets peuvent être classés en quatre catégories: les "Big Four" issus des quatre cabinets mondiaux d'audit (Deloitte, Ernst & Young, KPMG, PwC), les anglo-saxons, les grands cabinets français et les petits indépendants. Il existe également quelques "divas" reconnues sur un créneau pointu.

Le marché se porte bien avec des prix moyens qui évoluent à la hausse. Cependant, celui-ci pourrait se retourner violemment si le projet de loi proposant que le divorce simplifié soit confié au notaire était mis en application. Si c'était le cas, les avocats spécialisés en contentieux matrimoniaux se verraient obligés d'attaquer les territoires des avocats d'affaires et de droit social. Attention donc au possible renversement de tendance.

Plusieurs facturations au choix

La deuxième difficulté est de pouvoir segmenter techniquement ce que l'on achète. Suivant la nature technique des prestations juridiques achetées, l'approche va différer. Généralement, il faut différencier les prestations de contentieux (procès et négociation avant procès) du conseil juridique hors contentieux. Il faut aussi segmenter la typologie de prestations. Les quatre grandes catégories auxquelles font face les entreprises sont le droit des affaires, le fiscal, le social et les fusions-acquisitions. Dans cette segmentation, la propriété intellectuelle et les technologies de l'information sont incluses dans le droit des affaires.

En termes de facturation, plusieurs choix sont possibles: au forfait, à l'heure ou au résultat. Les entreprises font de plus en plus appel au forfait, notamment sur des prestations juridiques hors contentieux. Elles se paient ainsi des sortes de hot lines juridiques pour toutes les questions qu'elles sont amenées à se poser. Comme pour



FOTOLIA / KZENON

tout forfait, l'enjeu est de savoir si ce mode de facturation est vraiment économique, à savoir si les mêmes conseils payés à l'heure ne seraient pas revenus moins cher. Les forfaits peuvent aussi s'appliquer sur certains types de contentieux comme le social où les procès se ressemblent beaucoup plus qu'en droit des affaires. D'autre part, il est difficile de resourcer un avocat. La raison est simple: la durée d'une affaire de prud'hommes est d'environ deux ans (hors appel), celle en droit des affaires peut facilement atteindre les cinq ans. Pas évident de changer d'avocat en cours de procédure! De toute façon, votre client interne aura naturellement une connivence forte avec son avocat et voudra difficilement en changer.

Enfin, tous les fournisseurs sont habituellement qualifiables par rapport à leurs références clients. Les avocats échappent à la règle en prétextant leur devoir de confidentialité et de discrétion. Il ne vous reste plus qu'à écouter les "rumeurs" pour qualifier votre nouvel avocat. Un vrai cauchemar d'acheteur. ●

Les points-clés

- Identifier les cabinets susceptibles de répondre à ses besoins;
- Segmenter techniquement ce que l'on achète (prestations de contentieux et hors contentieux);
- Privilégier une facturation au forfait, notamment sur les prestations hors contentieux.



L'auteur

Olivier Wajnsztock est directeur associé du cabinet AgileBuyer, spécialisé dans les équi-piers achats, le conseil et le coaching d'acheteurs.