

Les avocats sont ouverts à plusieurs formes de rétribution

Les enquêtes du Barreau du Québec montrent un taux de satisfaction élevé sur les prestations de la part des clients corporatifs

Michel De Smet
desmet.s@transcontinental.ca

Pour le hâtonnier du Barreau du Québec, M. Claude Leduc, la problématique des honoraires d'avocats constitue un sujet sensible auprès du public et qui mérite d'être démythifié.

« Trop de gens sont encore persuadés que faire appel aux services d'un avocat va entraîner médiatement les entraînés vers des dépenses exorbitantes. C'est une perception erronée.

Sur une base régulière, le Barreau mène des sondages auprès de la clientèle. À chaque fois, les résultats de ces enquêtes nous montrent un taux de satisfaction très élevé sur nos prestations, en particulier auprès de nos clients corporatifs », déclare M. Leduc.

« Adapter au client

Si la tarification sur une base horaire demeure la règle dans la plupart des cabinets, M. Leduc estime toutefois que les

avocats sont prêts à faire preuve de beaucoup de flexibilité au chapitre du mode de facturation dans le but d'accommoder leurs clients. La tarification forfaitaire ainsi que celle pratiquée au pourcentage, qui consiste à lier le paiement aux résultats obtenus, constituent également des formes de rétribution régulièrement acceptées par les avocats.

Luc Audet, associé chez Merletr Leduc, estime que l'envergure du cabinet d'affaires détermine souvent le type de tarification qui sera

pratique : « Plus le cabinet est important, plus il aura tendance à réclamer un paiement sur une base horaire. De fait, ce mode de rétribution a l'avantage de conférer au cabinet une image de crédibilité et de sérieux. »

Une autre raison semble également pousser les principaux cabinets à facturer à l'heure. Cette solution compense en effet des garanties de paiement bien plus sécuritaires pour les avocats que le

forfait ou la rétribution au pourcentage.

« De plus, il ne faut pas oublier que l'avocat qui accepte un mandat accompagné d'un mode de paiement à risque doit en principe justifier

économiquement auprès de ses collègues les raisons de son choix. Dans un cabinet de 60 associés, cela signifierait que ces derniers passeront le plus clair de leur temps en réunions à évaluer les décisions d'affaires de leurs collègues, ce qui est impensable », souligne M. Audet.

Il faut mentionner cependant que si la facturation sur une base horaire a, du point de vue du client, le mérite de la clarté, les montants réclamés varient considérablement d'un avocat à l'autre.

Selon Luc Richard, associé chez Poltier Delisle, il apparaît réalisable d'évaluer les taux horaires de prestation des avocats d'affaires sur une échelle variant de 100 \$ à 400 \$.

« Tout dépend de l'expérience du professionnel, de sa renommée, de sa spécialisation dans des domaines particulièrement pointus ainsi que de la complexité du service qui lui est demandé. Personnellement, je déconseillerais aux clients de se livrer à un *magistral* et fréquent afin de dénicher l'avocat qui leur demandera le tarif le plus bas. De toute manière, même dans notre profession, c'est la loi du marché qui détermine nos honoraires », indique M. Richard.

Des solutions créatives

Claude Fontaine, associé principal chez Ogilvy Renault, le plus important cabinet au Québec avec 218 avocats, pense pour sa part que les clients exercent une pression de plus en plus forte pour obtenir des solutions novatrices autres que la tarification horaire pure et simple. Ces solutions ont en commun de régler à la fois la

facturation horaire et un mode de paiement qui implique une dose plus ou moins grande de risque financier pour les avocats.

À cet égard, M. Audet donne l'exemple d'un mandat qu'il a rempli récemment dans lequel une masse critique importante d'argent était engagée. Il a donc dû élaborer un mode de facturation *créatif*. La transaction impliquait sept personnes aux statuts sociaux et à la fortune personnelle très différents.

« Leurs approbations étaient, par conséquent, loin d'être identiques face à l'argent qu'ils allaient éventuellement réaliser. J'ai fait une estimation du temps qu'il me faudrait pour mener à terme mon mandat. Ensuite, j'ai divisé celui-ci par sept. À chacun de mes clients, j'ai offert quatre options composées à la fois d'un montant forfaitaire et d'une portion de paiement au pourcentage si je gagnais la cause. »

M. Audet a ensuite demandé à chacun de ses clients de choisir la formule qui lui convenait avec promesse de ne pas communiquer aux autres l'option retenue à titre personnel. « En plus, il a fallu que je me protège contre un règlement hors cours qu'un de mes sept clients aurait pu conclure pendant la procédure et qui m'aurait privé de toute rétribution au pourcentage. »

Il faut souligner cependant que, dans de nombreux cas, les avocats retiennent les honoraires basés sur le pourcentage ou un forfait. « Nous cherchons autant que possible à nous adapter aux exigences et à la situation financière du client. Cependant, si nous offrons à ce dernier une autre option que la tarification horaire, il faut qu'il soit capable de nous apporter une garantie suffisante que nous serons rétribués équitablement pour le mandat qu'il nous demandera de remplir », conclut M. Richard. ■