



DU BLOG IUSTORIA

À quoi ressemble un bon avocat vu de l'intérieur

Cinq signes d'un bon avocat et trois signaux d'alerte. Un regard de l'intérieur que la profession préfère garder pour elle.

MGR. JAN VYTŘÍŠAL

17/7/2025 · 7 min de lecture

Voici un article pour lequel mes confrères ne me remercieront pas. Mais je pense que les clients le méritent — car la plupart des gens n'ont aucun cadre de référence pour distinguer un bon avocat d'un avocat moyen. Et cette différence ne se mesure pas au titre sur la carte de visite, à la taille du cabinet ni au tarif horaire.

Elle se mesure à des choses quasiment invisibles de l'extérieur — mais flagrantes vues de l'intérieur de la profession.

Cinq signes d'un bon avocat

1. Il vous dit des vérités désagréables

C'est le signe le plus important, et aussi celui que les clients veulent le moins entendre.

Un bon avocat ne vous dit pas ce que vous voulez entendre. Il vous dit ce que vous avez besoin d'entendre. « Votre position est faible. » « Vous ne gagnerez pas ce litige. » « Vous avez raison, mais le prouver coûtera plus cher que ce que vous obtiendrez. » « Votre projet de contrat paraît avantageux à première vue, mais il présente des failles ici et ici. »

Un avocat qui acquiesce systématiquement n'est pas un bon avocat. C'est un commercial qui a peur de perdre un client. Et un commercial qui a peur de perdre un client ne vous dira pas que vous faites fausse route — c'est la réalité qui s'en chargera. Et la réalité facture nettement plus cher.

2. Il sait dire « ce n'est pas mon domaine »

Le droit aujourd'hui est extraordinairement spécialisé. Un avocat en droit des sociétés n'a aucune raison de maîtriser la procédure pénale. Un avocat en droit de la famille n'a aucune raison de connaître le droit de la construction. Et pourtant, un nombre remarquable d'avocats acceptent tout ce qui se présente.

Un bon avocat sait où s'arrête sa compétence. Au lieu de prétendre tout comprendre, il vous oriente vers un confrère réellement spécialisé dans le domaine concerné. Ce n'est pas un signe de faiblesse. C'est un signe de professionnalisme.

Quand un client vient me voir avec un problème relevant du droit pénal, je ne joue pas au pénaliste. J'appelle un confrère qui en est un et je fais le lien avec le client. Le client obtient un meilleur service. Le confrère obtient un dossier. Et je conserve ma crédibilité — parce que le client sait que je ne lui vendrai pas quelque chose que je ne maîtrise pas.

3. Il communique de manière proactive

C'est la qualité qui distingue les avocats exceptionnels des avocats moyens, et elle est d'une simplicité surprenante.

Un bon avocat vous tient informé de l'avancement de votre dossier, même quand rien de spectaculaire ne se passe. Il écrit : « Le tribunal a fixé l'audience au 15 mars — tenez-en compte. » Ou : « La partie adverse n'a pas encore répondu à notre mise en demeure — je vous tiendrai au courant dès qu'elle se manifesterà. » Ou : « Nous attendons la décision ; cela prend généralement quatre à six semaines. »

Cela vous semble anodin ? Pour le client, ça ne l'est pas du tout. Un client qui ne sait pas ce qui se passe finit par avoir l'impression que rien ne se passe. Et un client qui a l'impression que rien ne se passe finit par croire que son avocat ne fait rien. C'est le début de la fin de la confiance.

4. Il dispose d'un cadre tarifaire clair

C'est le point sensible de toute la profession. Les clients ont peur de demander combien cela va coûter. Les avocats ont peur de dire combien cela va coûter. Résultat : les deux parties naviguent dans le brouillard.

Un bon avocat vous explique dès le départ comment il facture. À l'heure, au forfait, ou selon une formule mixte. Il vous donne une estimation des coûts globaux — sous réserve que ceux-ci puissent évoluer selon le déroulement du dossier. Et il vous prévient en cours de route si les coûts s'écartent des prévisions initiales.

Il ne s'agit pas pour un bon avocat d'être bon marché. Bien au contraire — un bon avocat coûte souvent plus cher, parce qu'il apporte davantage de valeur. Mais il doit être transparent. Il doit vous dire ce pour quoi vous payez, et pourquoi.

5. Il comprend votre activité, pas seulement votre dossier

C'est la différence entre un avocat et un conseil juridique. Un avocat lit le dossier et applique la loi. Un conseil juridique comprend le contexte — il sait dans quel secteur vous évoluez, quels sont vos objectifs commerciaux, quelles sont vos contraintes.

Quand un client m'apporte un projet de contrat, je ne me contente pas de lire le texte. Je demande : quelle est l'intention commerciale derrière cette transaction ? Quelles sont vos priorités ? Que se passe-t-il si cela ne fonctionne pas ? Ce n'est qu'une fois que je le sais que je peux évaluer si le contrat remplit sa fonction — ou s'il n'est qu'un document juridiquement irréprochable mais commercialement absurde.

Trois signaux d'alerte

Passons à la partie qui fâche. Trois choses qui devraient vous amener à vous demander si vous avez le bon avocat.

Il ne répond pas aux e-mails pendant plus d'une semaine

Tout le monde traverse des semaines chargées. Mais si votre avocat ne répond systématiquement pas aux e-mails pendant plus de sept jours, c'est un problème. Soit il a trop de clients et ne vous accorde pas assez d'attention, soit ses processus internes sont mal organisés, soit — et c'est le pire scénario — il ne vous considère pas comme une priorité.

Un bon avocat répond dans les 24 à 48 heures, ne serait-ce que pour dire : « J'ai bien reçu votre e-mail, je vous répondrai en détail d'ici la fin de la semaine. »

Il refuse d'estimer les coûts

« On verra bien. » « Cela dépend de l'évolution. » « C'est impossible à dire à l'avance. » Ces réponses reflètent parfois la réalité — certains dossiers sont effectivement impossibles à chiffrer. Mais si c'est la réponse standard à chaque question sur les honoraires, c'est un signal d'alarme.

Cela signifie l'une de deux choses : soit l'avocat manque d'expérience suffisante avec ce type de dossier pour estimer les coûts, soit il ne veut pas assumer la responsabilité d'une estimation qu'il risque de dépasser.

Il promet des résultats

C'est le signal d'alarme le plus grave de tous. Un avocat qui vous dit « nous allons gagner » avant d'avoir étudié le dossier en profondeur vous ment ou ne comprend pas l'affaire.

Aucun avocat responsable ne peut garantir un résultat. Il peut dire : « Votre position est solide. » Il peut dire : « Les chances de succès sont supérieures à la moyenne. » Il peut dire : « Les affaires similaires sont généralement tranchées en faveur du demandeur. » Mais il ne peut pas dire : « Nous gagnerons. » Car c'est le tribunal qui décide du résultat, pas l'avocat.

Pourquoi j'écris cela

Parce que je pense que les clients méritent de meilleurs critères que « Combien d'étoiles a-t-il sur Google ? » ou « Quel est son tarif horaire ? » Parce que la qualité d'un service juridique se mesure à des choses invisibles à première vue — mais qui se révèlent à la fin, dans le fait que votre litige a bien tourné, que votre contrat tient la route, et que votre entreprise fonctionne.

Et parce que — honnêtement — nous aussi, avocats, avons besoin de clients qui nous maintiennent en éveil. Un bon client qui pose les bonnes questions fait un meilleur avocat. Et un meilleur avocat produit de meilleurs résultats pour tout le monde.

Pour des exemples concrets de la manière dont un bon avocat devrait penser un litige, voyez [Toutes les batailles ne méritent pas d'être menées](#) et [Quand aller au tribunal et quand opter pour la médiation](#). Si la transparence financière vous importe, voyez [Honoraires d'avocat en justice](#). Le fait qu'un bon avocat sache dire « ce n'est pas mon domaine » a une dimension plus profonde encore : reconnaître que le problème *n'est pas juridique du tout* — que le client a besoin d'un thérapeute, d'un spécialiste de la communication de crise ou d'un médiateur plutôt que d'une nouvelle assignation — fait l'objet d'un texte distinct, [L'avocat comme illusionniste : magie, thérapie ou RP](#).

Vous cherchez un avocat qui vous dit les vérités inconfortables et a un cadre de prix clair ? Dans notre [pratique](#), nous commençons chaque dossier par un diagnostic franc — ce qui est jouable, ce qui coûte combien, et quand ne pas jouer est le meilleur choix. [Écrivez-nous](#).

À quoi ressemble un bon avocat vu de l'intérieur

Mgr. Jan Vytřísal · Publié 17/7/2025

<https://www.iustoria.cz/fr/blog/a-quoi-ressemble-un-bon-avocat-vu-de-linterieur/>

Ce texte est protégé par le droit d'auteur. Le partage du document entier et non modifié est bienvenu ; la reprise d'extraits dans d'autres textes suppose la citation de la source. © IUSTORIA, advokátní kancelář, s.r.o.