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 VYTŘÍSAL

17/7/2025 · 5 min de lecture

Mes confrères ne m'aimeront pas pour cet article. Je pense pourtant que les clients le méritent, car la plupart des gens n'ont aucun repère pour distinguer un bon avocat d'un avocat moyen. Le titre sur la carte de visite, la taille du cabinet ou le taux horaire ne vous le diront pas.

La différence se voit dans des choses presque invisibles de l'extérieur et parfaitement évidentes 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 aiment le moins entendre.

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

L'avocat qui se contente d'approuver a peur de perdre un client. Il ne vous dira pas que vous faites fausse route. C'est la réalité qui vous le dira, et elle vous le facturera bien plus cher.

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

Le droit est aujourd'hui très spécialisé. Un avocat qui vit du droit des sociétés n'a pas à connaître la procédure pénale, et un spécialiste du droit de la famille n'a pas à maîtriser le droit de la construction. Pourtant, bien des avocats acceptent tout ce qui arrive sur leur bureau.

Un bon avocat sait où s'arrête sa compétence. Il ne prétend pas tout comprendre et vous oriente vers un confrère qui pratique réellement la matière. Cela aussi fait partie du professionnalisme.

Quand un client vient me voir avec un problème pénal, je ne prétends pas être pénaliste. J'appelle un confrère qui l'est et je le mets en relation avec le client. Le client est mieux servi, mon confrère a du travail et je conserve la confiance du client, parce qu'il sait que je ne lui vendrai pas ce que je ne maîtrise pas.

3. Il communique de manière proactive

C'est là que les avocats exceptionnels se distinguent le plus des avocats moyens, et c'est pourtant étonnamment simple.

Un bon avocat vous tient informé de l'évolution du dossier, même quand rien de spectaculaire ne se passe. Il écrit : « Le tribunal a fixé une audience au 15 mars, merci de réserver la date. » Ou : « La partie adverse n'a pas encore réagi à notre courrier, je vous préviens dès qu'elle répond. » Ou : « Nous attendons la décision, cela prend généralement quatre à six semaines. »

Cela paraît banal ? Pas pour le client. Celui qui ne sait pas ce qui se passe finit par penser qu'il ne se passe rien, puis que son avocat ne fait rien. C'est là que la confiance commence à s'effriter.

4. Il dispose d'un cadre tarifaire clair

L'argent est un sujet douloureux pour toute la profession. Les clients n'osent pas demander combien cela coûtera, les avocats n'osent pas le dire, et chacun avance à tâtons.

Un bon avocat vous explique dès le départ comment il facture : au temps passé, au forfait ou selon une combinaison des deux. Il estime le coût total, en précisant qu'il peut évoluer avec le dossier. Et si les coûts évoluent autrement que prévu, il vous tient informé au fur et à mesure.

Un bon avocat n'a pas à être bon marché ; il coûte souvent plus cher parce qu'il sait faire davantage. Mais il doit être transparent et vous dire ce que vous payez et pourquoi.

5. Il comprend votre activité, pas seulement votre dossier

C'est la différence entre l'avocat qui se contente de traiter un dossier et l'avocat qui conseille. Le premier lit le dossier et applique la loi. Le second comprend aussi le contexte : votre secteur, vos objectifs commerciaux et vos contraintes.

Quand un client m'apporte un projet de contrat, je ne me contente pas d'en lire le texte. Je demande quel objectif commercial sert l'opération, quelles sont les priorités du client et ce qui se passe si l'affaire échoue. Ce n'est qu'ensuite que je peux juger si le contrat remplit sa fonction ou s'il s'agit d'un document juridiquement irréprochable mais commercialement absurde.

Trois signaux d'alerte

Passons à la partie désagréable : 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 a parfois une semaine chargée. Mais si votre avocat laisse systématiquement vos e-mails sans réponse plus de sept jours, il y a un problème. Soit il a trop de clients et ne vous accorde pas assez d'attention, soit son organisation est défaillante. Dans le pire des cas, vous n'êtes tout simplement pas une priorité pour lui.

Je considère qu'une réponse sous 24 à 48 heures est un standard raisonnable, ne serait-ce que pour écrire : « J'ai bien reçu votre e-mail et je reviens vers vous en détail d'ici la fin de la semaine. »

Il refuse d'estimer les coûts

« On verra. » « Cela dépendra de l'évolution. » « Impossible à dire à l'avance. » Ces phrases reflètent parfois la réalité, car certains dossiers ne peuvent vraiment pas être chiffrés à l'avance. Mais si c'est la réponse systématique à toute question sur le prix, c'est un signal d'alerte.

Cela signifie l'une de deux choses : soit l'avocat n'a pas assez d'expérience de ce type de dossier pour estimer les coûts, soit il ne veut pas être tenu par une estimation qu'il dépassera ensuite.

Il promet des résultats

De tous les signaux d'alerte, c'est le plus grave. Un avocat qui vous dit « on va gagner » avant d'avoir sérieusement étudié le dossier vous ment ou ne comprend pas l'affaire.

Un avocat responsable ne peut pas garantir un résultat. Il peut dire : « Votre position est solide. » Il peut dire : « Vos chances de succès sont supérieures à la moyenne. » Ou : « Les tribunaux tranchent généralement ce type d'affaires en faveur du demandeur. » Mais il ne dira pas « on va gagner », car c'est le tribunal qui décide.

Pourquoi j'écris cela

Les clients méritent à mon avis de meilleurs critères que « Combien d'étoiles sur Google ? » ou « Combien coûte l'heure ? ». La qualité d'un service juridique se mesure à des choses qui ne se voient pas au premier coup d'œil. Elle n'apparaît qu'au moment de savoir si votre litige s'est bien terminé, si votre contrat tient et si votre entreprise fonctionne.

Et franchement, nous, avocats, avons aussi besoin de clients qui nous maintiennent en éveil. Un client qui pose les bonnes questions oblige son avocat à mieux travailler.

Pour des exemples concrets de la manière dont un bon avocat devrait réfléchir à un litige, voyez Toutes les batailles ne méritent pas d'être menées et Quand aller au tribunal et quand opter pour la médiation. La question de l'argent est traitée dans Honoraires d'avocat en justice. Savoir dire « ce n'est pas mon domaine » a une dimension plus profonde encore. Parfois, le problème n'est pas juridique du tout, et le client a besoin non pas d'une nouvelle assignation, mais d'un thérapeute, d'un spécialiste de la communication de crise ou d'un médiateur. J'y ai consacré un texte distinct : L'avocat comme illusionniste : magie, thérapie ou RP.

Vous cherchez un avocat qui vous dira aussi les vérités désagréables et qui a un cadre tarifaire clair ? Dans notre pratique, nous commençons chaque dossier par un diagnostic franc : ce qui est jouable, ce que cela coûte et quand il vaut mieux ne pas jouer. 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.