



DU BLOG IUSTORIA

# Pourquoi nous publions nos tarifs — et ce que cela dit de ceux qui les cachent

*Demandez à un avocat ce que coûte une heure de son travail et observez ce qui se passe. Neuf fois sur dix, vous entendrez « cela dépend ». Cela dépend — mais ce n'est pas une raison de se taire.*

---

MGR. JAN VYTŘÍŠAL

16/9/2026 · 12 min de lecture

**D**emandez à un avocat combien coûte une heure de son travail, et observez sa réaction. Neuf fois sur dix, il vous répondra « cela dépend ». C'est vrai, cela dépend, mais ce n'est pas une raison pour se taire. Nous avons mis nos tarifs en ligne, majorations de nuit et de week-end comprises. Voici pourquoi, et ce que l'exercice nous a appris sur notre propre travail.

## « Cela dépend » comme modèle économique

Soyons d'abord justes envers les cabinets qui taisent leurs prix, car leurs raisons ne sont pas toutes mauvaises. Le travail juridique varie réellement : une heure de recherche d'un collaborateur et une heure d'associé en pleine négociation de crise ne sont pas la même prestation. Les cabinets craignent qu'un chiffre affiché ne les lie sur les dossiers complexes, que la concurrence ne casse les prix, ou qu'il ne fasse fuir des clients qui auraient volontiers payé après un premier entretien.

À côté de ces raisons rationnelles, il en existe une qu'on ne dit pas : **l'asymétrie d'information rapporte**. Le client qui ne connaît pas le prix à l'avance le découvre une fois engagé : il a transmis ses pièces, s'est confié, a perdu une semaine. Entre-temps, le rapport de force s'est inversé. « Cela dépend » n'est pas toujours une description de la réalité ; c'est parfois une stratégie commerciale fondée sur le fait qu'un client en difficulté a du mal à faire demi-tour dans l'embrasement de la porte.

Nous avons décidé de ne pas fonctionner ainsi. Par calcul plutôt que par idéalisme, et j'expliquerai lequel à la fin. Je veux d'abord vous montrer ce que recouvre réellement un taux horaire, sans quoi on ne peut pas parler honnêtement du prix d'un avocat.

## Ce que vous achetez quand vous achetez une heure d'avocat

Pour un profane, un taux horaire ressemble à un salaire : ce que la personne gagne en une heure. Or c'est le prix d'un produit, qui intègre plusieurs couches dont on parle rarement.

| Couche                     | Ce que vous payez                                                                                                                                  | Comment on voit qu'elle manque                                                                   |
|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Responsabilité             | L'avocat répond envers le client des dommages et doit, de par la loi, être assuré                                                                  | Si le voisin conseille mal, tant pis pour vous ; si l'avocat conseille mal, vous avez un recours |
| L'iceberg non facturé      | Veille législative et jurisprudentielle, formation, systèmes qui rendent la solution rapide                                                        | La réponse met une semaine et reste malgré tout générale                                         |
| Le contrôle                | Tout livrable important passe par la revue d'un second avocat                                                                                      | Un texte juridique sans contradicteur a l'air fini et ne l'est pas                               |
| L'infrastructure du secret | Systèmes sécurisés, boîtes de données (datová schránka, la messagerie électronique officielle de l'État tchèque), discipline de dossier, archivage | Ennuyeux et invisible — et critique exactement au moment où quelque chose déraile                |

Le client à qui je réponds en deux heures sur une question difficile ne paie pas seulement deux heures de travail : il paie deux heures d'accès à des années de préparation. La vieille histoire du réparateur qui facture un dollar le coup de marteau et 9 999 dollars le fait de savoir où frapper décrit, en matière juridique, le calcul au pied de la lettre.

Additionnez ces quatre couches et vous comprendrez pourquoi une heure de travail juridique de qualité, en droit des affaires tchèque, se chiffre en milliers de couronnes. Vous comprendrez aussi pourquoi une heure étonnamment bon marché doit éveiller la méfiance : il a bien fallu rogner quelque part sur cette liste, et vous ne savez pas où.

## Pourquoi l'urgence coûte une majoration

---

Les majorations sont la partie la plus délicate de notre grille : travail à rendre pour le lendemain, le week-end, la nuit. On m'a objecté qu'il serait injuste de faire payer la vitesse, puisque « c'est le même travail ». Je ne le crois pas. Un travail rendu pour le lendemain matin n'est pas le même produit que le même travail rendu sous huitaine, et cela pour trois raisons.

D'abord, l'urgence passe devant le travail planifié : l'heure consacrée la nuit à votre dossier n'est pas sortie de nulle part, elle a été prise sur le sommeil ou le week-end, et ces heures-là nous coûtent aussi davantage. Ensuite, travailler dans l'urgence comporte plus de risques : avec moins de temps pour la relecture, il faut davantage de concentration et des avocats plus expérimentés, pas moins. Enfin, si l'urgence ne coûtait pas plus cher, tout le monde la demanderait pour tout, et elle n'existerait plus : la majoration permet de réserver le travail de nuit aux affaires qui en ont vraiment besoin.

### LA DIFFÉRENCE QUI COMPTE

Un supplément connu au moment de la commande est le prix du service ; un supplément découvert seulement sur la facture est un piège. C'est pourquoi tout le régime d'urgence (quand on paie quoi et comment c'est calculé) figure dans notre grille tarifaire et nos conditions générales. Le client qui appelle un vendredi soir avec une crise sait ce qu'il dit quand il dit « il me le faut pour lundi ».

## Un aveu : j'ai écrit des conditions lisibles et personne ne les a lues

---

Voici ce que je n'ai appris qu'avec la pratique. J'ai rédigé la première version de nos conditions générales en voulant que le client les lise et les comprenne entièrement : une langue accessible, des questions-réponses, le moins possible de renvois aux articles du code. Puis j'ai constaté, au fil des ans, ce que confirmera quiconque a un jour publié des conditions générales : **presque personne ne les lit**. Pas même quand elles sont accessibles. Les clients se décident sur la base d'un entretien, d'une recommandation et de la confiance, et n'ouvrent les conditions qu'au moment où une facture est contestée.

On peut en tirer deux conclusions. La conclusion cynique : puisque personne ne lit, autant écrire à son avantage et noyer le tout dans le jargon. La conclusion honnête, qui est la nôtre : puisque personne ne lit, il est d'autant plus important que les conditions soient équitables, car un client qui les découvre pour la première fois, furieux devant une facture, doit les trouver solides à ce moment précis.

Nous les avons donc réécrites : des règles précises, des taux identiques à la couronne près à ceux de la grille publique, et pas une phrase que nous ne pourrions défendre en regardant un client dans les yeux. Nous avons conservé la lisibilité, en renonçant à croire qu'elle suffit à tout régler. Vous n'êtes pas obligé de nous lire, mais vous pouvez nous contrôler à tout moment : nos [conditions générales](#) et notre [grille tarifaire](#) sont publiques, datées et téléchargeables en PDF, versions antérieures comprises.

## Ce que la transparence a fait à notre clientèle

---

J'en viens au calcul promis. Une grille tarifaire publique agit comme un filtre, et ce filtre fonctionne dans les deux sens.

Il a écarté les demandes qui n'auraient mené à rien. Celui qui cherche « quelque chose de rapide et pas cher » voit les chiffres et n'appelle pas. On pourrait y voir un manque à gagner, mais une heure de rendez-vous qui ne peut déboucher sur aucun dossier est la plus chère de l'agenda, parce que c'est nous qui la payons.

Et il a amené exactement les clients que nous souhaitons : ceux qui ont vu avant le rendez-vous ce que nous coûtons et qui appellent *justement pour cette raison*. Un prix transparent envoie un signal difficile à contrefaire : publier ses taux, majorations de nuit comprises, revient à dire qu'on n'a pas besoin d'ajuster son prix au désarroi apparent du client.

Un effet que nous n'avions pas prévu : des chiffres affichés n'encouragent pas le marchandage, ils installent la confiance. On marchandage quand chacun soupçonne l'autre de gonfler le prix. Quand le prix est public et le même pour tous, il n'y a rien à négocier.

## Comment jauger n'importe quelle proposition d'avocat

---

Tant que nous y sommes, voici un outil qui vaut pour n'importe quel cabinet, y compris le nôtre : quatre questions à poser avant de confier un dossier. Regardez les réponses, mais aussi l'empressement à répondre.

| Question                                                                                        | Réponse sérieuse                                                                              | Signal d'alerte                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| Quel est le taux des personnes qui travailleront sur mon dossier, et qui sera-ce concrètement ? | Ces tâches relèvent de ce niveau à ce taux, celles-là d'un autre niveau à tel taux            | Un taux unique pour tout — souvent le taux d'associé pour du travail de collaborateur |
| Quelle est l'estimation d'ampleur et qu'est-ce qui peut la modifier ?                           | Une fourchette et la liste de ce qui peut la faire exploser : activité adverse, expert, appel | « On ne peut pas le dire » à l'état pur = « je ne veux m'engager à rien »             |
| Que se passe-t-il si j'en ai besoin vite ?                                                      | Des chiffres concrets, convenus à l'avance                                                    | Le silence maintenant et la surprise sur la facture                                   |
| À quoi ressemble votre facturation ?                                                            | Un modèle, poste par poste, avec les temps et la description des diligences                   | Une ligne unique : « prestations juridiques selon convention »                        |

C'est la dernière question qu'on sous-estime le plus : une facture en dit plus long sur la culture d'un cabinet que son site internet.

## Ce qu'il faut retenir

Si vous ne deviez retenir qu'une chose de ce texte en tant que client, le nôtre ou celui d'un confrère, ce serait celle-ci : **vous devez connaître le prix d'une prestation juridique avant qu'elle ne commence**. Le taux horaire, les règles de majoration, l'estimation du volume de travail et les conditions dans lesquelles cette estimation peut évoluer. L'avocat qui ne peut pas ou ne veut pas vous le dire ne vous renseigne pas sur la complexité du droit. Il vous renseigne sur son modèle économique, et c'est à vous de décider si vous voulez y tenir le rôle qu'il vous a réservé.

Sur la manière de calculer si un litige vaut la peine d'être mené, voir **Le litige comme investissement**. Sur ce qui se déprécie dans un litige et chez qui, **Le tempo appartient à celui pour qui le temps travaille**, et sur l'intérêt de concéder une faiblesse avant que la partie adverse ne la trouve, **Admettre une faiblesse comme une arme**.

Notre grille tarifaire est **ici**. N'hésitez pas à nous jauger.

**Vous voulez savoir ce que coûtera votre dossier avant de le confier ?** Nous vous indiquons la fourchette de prix et ce qui peut la faire varier, avant même que vous nous envoyiez le premier document. **Écrivez-nous**, ou parcourez la **grille tarifaire**.

Ce texte est un commentaire général et non une prestation juridique. Les taux et conditions actuels du cabinet figurent dans la grille tarifaire et les conditions générales publiées sur ce site ; en cas de contradiction, leur rédaction prévaut.

---

## *Pourquoi nous publions nos tarifs — et ce que cela dit de ceux qui les cachent*

Mgr. Jan Vytrřisal · Publié 16/9/2026

<https://www.iustoria.cz/fr/blog/pourquoi-nous-publions-nos-tarifs/>

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.