



LA PSYCHOLOGIE DE L'HONORAIRE ET LE PILOTAGE DES HONORAIRES & RELATIONS AVEC LE CLIENT

LA CONVENTION D'HONORAIRES

Formation Vendredi 20 mars 2026
Alta-Entrepreneurial



Formateurs

Michel LEHRER, associé gérant de JURIMANAGEMENT
Maître Hubert EVRARD, avocat au Barreau de Nice.

Programme établi pour l'Association Alta-Juris International en collaboration avec Maître Hubert EVRARD, Avocat, Responsable pédagogique



Objectifs

A l'issue de la journée de formation, les stagiaires pourront : Évaluer les enjeux de l'utilisation de l'intelligence artificielle dans le métier d'avocat / Analyser les outils et technologies basés sur l'intelligence artificielle utiles au métier d'avocat

Méthode pédagogique

Formation associant les aspects théoriques et les implications pratiques
Petit groupe (maximum 20 participants), présentiel, pédagogie expositive



Outils pédagogiques

Support pédagogique édité et distribué avant la formation

Moyens techniques : Salle de formation adaptée, vidéo projecteur, Paper Board

Le formateur crée un support pédagogique Powerpoint. Celui-ci est projeté sur écran ainsi que des

Exercices au format Word diffusés en début de séance pour des questions/réponses sur des cas pratiques

Modalités d'évaluation

Questionnaire de satisfaction

Attestation de suivi

Auto-évaluation



Alta-Juris International

2 rue de Penthièvre

75008 PARIS

Tél : 01.53.04.08.85

Email : altajuris@altajuris.com

Site Internet : www.altajuris.com

Identifiant SIRET : 438 324 204 00041

Organisme de formation : Certifié QUALIOPF sous le numéro F1612

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11755278475 auprès du Préfet de région d'Ile-de-France

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat



Public

Avocat et/ou Juriste spécialisé,
Avocat et/ou Juriste généraliste

Prérequis

Disposer d'un ordinateur
La formation est assurée en langue française.



Date, heures, lieu

Vendredi 20 mars 2026
De 9h00 à 17h00



Maison du Barreau
2 rue de Harlay, 75001, PARIS



Tarif

Voir la Convention de Formation



Informations

ALTA-JURIS INTERNATIONAL
2 rue de Penthièvre
75008 PARIS

Tel : 01.53.04.08.85
Mail : altajuris@altajuris.com



Introduction

L'avocat et l'argent : nécessité d'une relation décomplexée :

- L'argent n'est pas antinomique de la déontologie : il conditionne l'indépendance, la qualité du service et la pérennité du cabinet.
- Passer d'une logique de « justification des honoraires » à une logique de création et de partage de valeur avec le client.

Quelques chiffres clés

- Évolution des délais de paiement, taux d'impayés et poids des honoraires non facturés / non recouverts.
- Part croissante des clients qui négocient, comparent, challengent les honoraires (effet plateformes, IA, benchmark).

1) Les principales difficultés liées aux nouveaux comportements des clients

- Le client est devenu acheteur averti : il compare, arbitre, demande de la visibilité budgétaire et du résultat.
- Désalignement fréquent entre temps passé par l'avocat et valeur perçue par le client.

2) L'honoraire dans la relation client

La communication sur les honoraires : quand et comment ?

- Parler des honoraires le plus tôt possible, avant le travail juridique, pas après.
- Utiliser un langage client : objectif, livrable, risque évité, décision sécurisée, plutôt que technique pure.

Quels critères pour fixer son tarif et son prix

- Distinguer coût interne, prix de marché et valeur client.
- Adapter le prix au niveau d'urgence, de complexité, de risque et d'impact business.

La perception de la valeur ajoutée à l'ère de l'IA

- L'IA automatise la production, mais ne remplace ni le jugement, ni la stratégie, ni la responsabilité.
- Facturer moins le "faire" et davantage le penser, décider, sécuriser, arbitrer.

Gagner et conserver des clients en restant rentable

- Tous les clients ne doivent pas être rentables individuellement, mais le portefeuille doit l'être.
- Mettre en place des offres lisibles, récurrentes et packagées pour sécuriser le chiffre d'affaires.



Public

Avocat et/ou Juriste spécialisé,
Avocat et/ou Juriste généraliste

Prérequis

Disposer d'un ordinateur
La formation est assurée en langue française.



Date, heures, lieu

Vendredi 20 mars 2026
De 9h00 à 17h00



Maison du Barreau
2 rue de Harlay, 75001, PARIS



Tarif

Voir la Convention de Formation



Informations

ALTA-JURIS INTERNATIONAL
2 rue de Penthièvre
75008 PARIS

Tel : 01.53.04.08.85
Mail : altajuris@altajuris.com



Savoir dire NON et perdre un client non rentable

Un client peut coûter plus qu'il ne rapporte (temps, stress, image, impayés).
Dire non, c'est protéger la rentabilité, l'équipe et les bons clients.

La facturation : quand et comment facturer ?

Facturer au fil de l'eau plutôt qu'en fin de dossier.
Multiplier les points de facturation réduit mécaniquement les contestations et les impayés.

Les modes alternatifs à la facturation aux temps passés

Forfait, abonnement, honoraires au résultat, pricing par projet ou par valeur.
Le temps passé reste un outil interne de pilotage, pas forcément un outil de vente.

Comment établir une relation commerciale avec les clients

Assumer que l'avocat est aussi un professionnel de la relation commerciale, sans devenir un vendeur.
Installer une logique de partenariat long terme, pas une succession de dossiers isolés.

Devis, Convention d'honoraires, lettre de mission ?

Le devis rassure, la convention sécurise, la lettre de mission cadre la relation.
L'important n'est pas le support, mais la clarté des engagements réciproques.

Délais de paiement et recouvrement

Le recouvrement commence avant la facturation (client solvable, règles claires).
Process simple, assumé et non culpabilisant : on relance une facture, pas une personne.

Les ratios de la profession et la veille concurrentielle

Suivre quelques indicateurs clés : taux de facturation, taux de recouvrement, prix moyen du dossier, rentabilité par client.
La veille concurrentielle ne sert pas à copier, mais à se positionner intelligemment.

Atelier des Bonnes Pratique de la convention d'honoraires

Débriefing sur la formation du matin de Michel LEHRER

Analyse des pratiques existantes à la lumière du questionnaire préalablement adressé

Atelier collaboratif visant à construire une convention d'honoraire sur mesure pour chaque cabinet conforme aux nouvelles exigences règlementaires et adaptée à l'évolution des pratiques en explorant différents modèles (forfait, honoraire de résultat, abonnements, packages...) et en renforçant la confiance et la fluidité commerciale