

Transparence dans la facturation, un prix garanti, une facturation aux résultats.... Les principaux éléments qui ressortent de l'Altman Weil 2013 Chief Legal Officer Survey.

Même si l'information date un peu (c'était il y a 18 mois), il est intéressant de rappeler ce que recherchent les directeurs juridiques en matière d'honoraires.

L'enquête a été effectuée par la société [Altman Weil](#), consultants spécialisés dans le domaine des cabinets d'avocats et du marché du droit.

Contrairement aux idées reçues, les directeurs juridiques ne recherchent pas systématiquement les prix bas. Par ordre décroissant, leurs priorités sont les suivantes :

- La transparence de la facturation (36,4%)

Les directeurs juridiques veulent comprendre comment le prix est établi ou comment il a évolué et veulent pouvoir discuter de cette évolution ou de ces changements avec l'avocat.

- Un prix garanti (33,7%)

Les directeurs juridiques veulent connaître le montant définitif (...surtout pas de surprises).

- Un prix qui s'adapte au résultat obtenu (20,3%)

Les directeurs juridiques veulent une corrélation entre le travail de l'avocat et la valeur qui en découle pour l'entreprise.

- Le prix le plus bas (9,6%).

Les directeurs juridiques sont donc moins de 10% à faire du niveau de prix leur priorité déterminante.

C'est la **prévisibilité** qui est un facteur essentiel.

Les directeurs juridiques veulent surtout éviter la sensation de perte de contrôle face à une situation dont ils doivent répondre à leur direction générale ou leur direction financière.

Source : [Corporate lawyers focus on cost control](#).

Le rapport complet à lire

[Chief legal officer survey 2013](#) from [Elliott&Markus](#)