



FORMATION

Toutes les formations dédiées  
aux marchés publics

-20%

## Honoraires d'avocats : quel est le juste prix ? (1)

**Un récent contentieux concernant le tarif horaire d'un avocat, accusé d'avoir déposé une offre anormalement basse, relance l'épineuse question de leur détection dans le domaine des prestations intellectuelles, objet de ce premier article, et plus largement des honoraires de la profession, traité dans notre édition de demain.**

Il y a quelques semaines, le TA de Lille s'est prononcé sur la requête de l'ordre des avocats au barreau de Paris qui demandait l'annulation d'un lot d'un marché de conseil et de représentation en justice de la ville de Tourcoing, au motif que la commune avait retenu une offre anormalement basse, à raison d'un tarif de soixante euros de l'heure. Le barreau parisien avançait que le prix demandé par le cabinet incriminé était « notoirement inférieure aux tarifs habituels pratiqués par la profession ». Le tribunal n'a pas eu à se prononcer sur le fonds puisqu'il a estimé que l'organisme professionnel n'avait pas intérêt à agir. Mais la controverse soulève deux questions intéressantes.

D'abord comment définir une OAB s'agissant de prestations d'avocats ? « C'est la bouteille à l'encre car, plus qu'en toute autre matière, aucun indice n'est, en lui-même, déterminant », répond Etienne Colson, avocat au barreau de Lille, qui qualifie l'exercice de « périlleux » : « l'acheteur n'a pas grand-chose à se mettre sous la dent, à part un très bas prix par rapport aux autres offres. Ce qui, en soit, ne veut rien dire...car un faible prix pour l'un est un prix normal pour un autre, voire un prix élevé pour un autre encore », poursuit l'avocat lillois.

Attributaire du lot incriminé à Tourcoing, Me Daniel Guilmain explique d'ailleurs que le prix du marché conclu ne concernait que des consultations orales, « avec une réponse rapide qui ne nécessite pas de recherche. »

L'avocat argue que la taille de son cabinet lui permet de proposer ce type de tarif. « Je n'ai pas de frais de

personnels, je suis propriétaire des murs du cabinet. J'ai des frais de structures modestes. » Mettant en avant des charges qui peuvent grever jusqu'à deux tiers d'un tarif horaire, la plupart des cabinets interrogés s'accordent à dire qu'un tel prix n'est pas viable. Pour Sophie Guillon-Coudray, avocate à Rennes, il n'est pas possible, y compris pour un cabinet de province, de travailler en dessous de 110 €. « Dans le Sud, 120 euros, c'est limite », ajoute Antoine Woimant, du cabinet MCL installé à Marseille.



**“ L'acheteur n'a pas grand-chose à se mettre sous la dent, à part un très bas prix par rapport aux autres offres. Ce qui, en soit, ne veut rien dire.. ”**

## Un simple écart de prix insuffisant à caractériser une OAB

De surcroît, il est impossible de facturer au taux horaire l'intégralité d'une journée de travail, qui comprend, non seulement la mise au point et la rédaction de la consultation, la recherche documentaire, mais aussi l'administratif, la facturation, ou encore la recherche de clients. Avocat au bureau nîmois de Goutal et Alibert, Samuel Dyens ne remet pas en cause la compétence de son confrère, cible du contentieux, mais reste dubitatif sur la faisabilité économique d'une telle offre. « En deçà de 130 euros, c'est compliqué. Il peut y avoir des différences en raison des locaux et du personnel, mais cela ne justifie pas les écarts, quel que soit l'endroit de l'implantation. » Son cabinet a déterminé un taux horaire uniformisé parce que ses avocats peuvent se projeter à n'importe quel point du territoire. Il estime que le cas d'espèce est très particulier. « On est dans le : je tape mes textes moi-même, je fais tout tout seul. » « En termes de charges, ils ne jouent évidemment pas dans la même division », confirme Etienne Colson, « et, fatalement, pour une même prestation, le cabinet individuel aura les coudées plus franches pour proposer un prix bas. Mais les moyens et les charges du cabinet ne sont pas - ne devraient pas être- les seules composantes d'un prix. Un petit cabinet individuel, réputé pour son sérieux et ses résultats, peut être légitime à proposer un prix comparable, voire supérieur à celui proposé par un gros cabinet parisien. De son côté, ce dernier, pour décrocher "un marché provincial", peut être tenté - il n'a souvent pas d'autre choix s'il veut percer hors de l'Ile-de-France - de proposer un "prix provincial". Là encore, le prix proposé n'a aucune signification en lui-même. » C'est pourquoi, Pierre-Yves Nauleau, avocat au cabinet Rayssac, estime qu'un simple différentiel se révélera insuffisant en cas de litige : « le seul écart de prix ne convainc pas le juge. Une offre anormalement basse doit rendre impossible une exécution correcte du marché. » Son confrère, Me Colson, partage cet avis, mais s'interroge sur la capacité des acheteurs à soupeser le risque. « Quant à être en mesure de juger qu'une offre d'un cabinet d'avocat est manifestement anormalement basse, cela supposerait que le juge administratif connaisse la structuration des tarifs proposés par les avocats, ce qui n'est pas le cas. Il est même à penser que c'est un terrain qu'il n'a guère envie d'explorer... », conclut-il.

**“ Une offre anormalement basse doit rendre impossible une exécution correcte du marché ”**



FORMATION

Toutes les formations dédiées  
aux marchés publics

-20%

## Honoraires d'avocats : quel est le juste prix ? (2)

**Deuxième volet de notre enquête sur les tarifs des cabinets d'avocats, suite à un récent contentieux concernant une offre accusée d'être anormalement basse dans le cadre d'un marché de prestations juridiques.**

Même s'il n'a pas été réglé sur le fond par le tribunal administratif de Lille, le contentieux concernant une offre suspectée d'être OAB pose la question de la fixation des prix par les cabinets d'avocats. Selon Me Daniel Guilmain, il est très difficile de répondre à un marché pour des missions de conseils ou de contentieux sans connaître exactement l'étendue et la complexité des sujets à traiter. « Pour la collectivité, il y a deux modalités. Soit elle demande le paiement d'un forfait à la procédure. On s'engage pour des contentieux dont on ignore la nature et le temps de travail. Complètement au pif, on trouve un coût moyen. Je ne réponds jamais à ce type de marché. Soit la collectivité demande un coût horaire. C'est moins pire, mais on s'engage sur un prix horaire qui peut être bas. La moins bête, c'est l'accord-cadre multi-attributaire. Pour chaque dossier, on remet en compétition les cabinets. Dans ce cas, on propose un prix en parfaite connaissance de cause, en appréciant si la situation est simple, complexe ou très complexe », énonce l'avocat nordiste. Reste à estimer le rapport qualité/prix. « De plus en plus, les collectivités publiques ne veulent payer que ce qu'elles lisent. Pour dire les choses encore plus clairement, elles ne veulent pas payer les 3 mètres sous plafond, ni les luminaires grand style... A la réflexion, je crois que le seul critère fiable qui puisse entrer dans la composition du prix, c'est le sérieux (à distinguer parfois de la réputation) du cabinet. Or, la fiabilité d'un cabinet, grand ou petit (en taille et en moyens), cela ne reste pas longtemps inconnu. Et cela peut se payer moins de 150 € de l'heure », argumente son confrère Etienne Colson. « Ce n'est pas parce que ce n'est pas cher, que ce n'est pas bon », confirme Me Rodolphe Rayssac. Daniel Guilmain cite le cas d'un hôpital qui a résilié un marché confié à un cabinet parisien « parce que les consultations étaient creuses, théoriques », avant de reprendre un avocat du cru.

“ De plus en plus, les collectivités publiques ne veulent payer que ce qu'elles lisent. ”



## La dictature du moins disant

Avocat du cabinet marseillais, Antoine Woimant préfère poser la question de la capacité de répondre au besoin. « Quand on est tout seul, on ne peut pas être réactif. Qui va répondre à la demande urgente du client quand il faut aller au tribunal administratif ? Et il faut avoir une compétence dans plusieurs domaines du droit, car les matières sont liées, et tout seul, ce n'est pas possible. » Il n'en reste pas moins que la concurrence, devenue féroce en droit public, à quoi il faut ajouter les restrictions budgétaires des personnes publiques, tire les prix vers le bas, bien en deçà des 120 ou 130 euros communément cités. « Les marges se réduisent terriblement aujourd'hui », convient Samuel Dyens, avocat du bureau nîmois de Goutal & Alibert. Certains cabinets acceptent de baisser leurs tarifs horaires pour des clients publics qui servent de références afin de conquérir des clients privés, bien plus rémunérateurs. Cible du contentieux pour avoir proposé un prix très bas pour des consultations simples lors d'un appel d'offres de la mairie de Tourcoing, Daniel Guilmain renvoie ses homologues de la capitale dans leurs buts. « Avant de donner des leçons, l'ordre des avocats au barreau de Paris (à l'origine de la requête, NDLR) devrait commencer par faire la police chez lui. Il y a toujours quelqu'un, notamment un Parisien, pour raboter les prix. Il suffit de regarder les avis d'attribution. » Et de citer une commune de l'agglomération lilloise qui a retenu, lors d'un accord-cadre multi-attributaire, des offres de cabinets parisiens inférieures à 100 € ou encore Oise Habitat qui a également attribué un lot à un autre cabinet à 90 €. « Aujourd'hui, même s'il ne s'agit pas de brader notre métier, la prestation d'avocat devient aujourd'hui une prestation banale où la différence se fait sur le prix », assène Me Guilmain. Si Antoine Woimant, avocat au cabinet marseillais MCL, partage cet avis, considérant que la « note méthodologique reste superficielle à compétence égale, puisque tout le monde a la même méthode », Pierre-Yves Nauleau, du cabinet Rayssac, conteste cette analyse : les méthodes diffèrent, ne serait-ce que le fait d'avoir un interlocuteur référent dans le cabinet, ou de se voir proposer un binôme, bien plus rassurant pour le donneur d'ordres.

“ La prestation d'avocat devient aujourd'hui une prestation banale où la différence se fait sur le prix ”

## Gare aux effets pervers

« Quand l'un des avocats est au TA, l'autre est capable de gérer le dossier. Cela me sécurisait quand j'étais acheteur », relève l'avocat, auparavant directeur des marchés à la ville et l'agglomération du Havre. De son côté, Samuel Dyens défend qu'une consultation ne consiste pas seulement à recommander au client ce qui est juridiquement raisonnable, mais aussi ce qui est opérationnellement possible. Cette spirale déflationniste enclenche évidemment des effets pervers, par exemple la tentation de la surfacturation des heures. « Nombre de gros cabinets d'avocats le savent parfaitement en pratiquant de faibles prix (eu égard à leurs charges) qui, seuls, les rendront attractifs auprès d'acheteurs publics qui, quelle que soit leur taille voire leur moyens, ne laissent aucune chance à des offres supérieures à 150 € HT/ heure... Quitte pour le candidat retenu à surmultiplier ses heures... », constate Etienne Colson. « La collectivité ne peut pas vérifier. Elle n'a pas de moyen de contrôle », prévient Me Guilmain. « Déontologiquement, ce n'est pas faisable, et désormais les acheteurs ont du répondant, il n'est plus possible de les endormir et de surcalibrer les heures, car ils savent comment cela fonctionne », rétorque

“ Certains gagnent des marchés à 80 euros de

Samuel Dyens, ancien DGA du département du Gard. Afin de cadrer le volume horaire, le pouvoir adjudicateur a tout intérêt d'exiger une fourchette par dossier lors de la mise en concurrence. En dépit des objectifs d'économies à atteindre, les acheteurs doivent savoir que choisir le moins cher, c'est aussi augmenter ses chances de récupérer un travail bâclé ou superficiel, voire sous-traitée à des avocats moins renommés ou moins expérimentés. « A Marseille, certains gagnent des marchés à 80 euros de l'heure, mais font travailler des stagiaires », illustre Me Woimant.

**l'heure, mais font travailler des stagiaires ”**