

Novembre 2009

Tension sur les honoraires : quelles pistes de réflexion ouvrir ?

Par Patrick Bignon

C'est un fait que plus personne ne conteste dans les cabinets, les principales manifestations en étant :

- § Une négociation systématique des honoraires par les clients ;
- § La négociation de plus en plus fréquente de forfaits et la difficulté de les renégocier ;
- § Des appels d'offre et des mises en concurrence sources fréquentes de « dumping » ;
- § Une juste rémunération difficile à obtenir lorsque les transactions n'aboutissent pas ;
- § Des demandes de plus en plus fréquentes de budget pour des missions difficiles à chiffrer ;

Face à ces tensions, plusieurs pistes de réflexion doivent être poursuivies dans les cabinets pour éviter l'érosion des marges :

1. Comment, dans un contexte de banalisation des offres de service de plus en plus rapide, continuer à créer de la valeur et de l'innovation et permettre ainsi d'obtenir le meilleur prix ?
2. Comment améliorer l'organisation pour délivrer des offres à un moindre coût ?
3. Comment sortir de la facturation « au temps » et favoriser au sein de son cabinet de nouvelles approches de facturation plus conformes aux principales attentes des clients :
 - ü « Value for money » ;
 - ü « Prévisibilité des honoraires » ... ?