

Pacte de quota litis – success fee
Congrès général de la Fédération des Barreaux d'Europe
Zürich – 19 & 20 mai 2006

Intervention de Maître Pierre NEUVILLE, administrateur de l'Ordre des barreaux francophones et germanophone de Belgique

Le sujet traité aujourd'hui est d'une actualité brûlante en Belgique dans la mesure où une modification législative va intervenir dans les jours qui suivent, en ce sens que l'article 459 de notre Code judiciaire, qui dispose que « tout pacte sur les honoraires lié au résultat de la contestation est interdit », va être remplacé, dans le cadre de la modification de la procédure disciplinaire applicable aux membres du barreau, par un article 466 ter, qui stipule que : « les avocats taxent leurs honoraires avec la discrétion qu'on doit attendre d'eux dans l'exercice de leur fonction. Tout pacte sur les honoraires **exclusivement** lié au résultat de la contestation leur est interdit. »

La modification porte donc sur l'ajout de ce simple adjectif « **exclusivement** », ce qui ne sera sans doute pas de nature à transformer radicalement la jurisprudence qui s'est établie en la matière, puisqu'en tout état de cause l'interprétation qui est donnée à l'article 459 du Code judiciaire consiste à interdire le pacte *quota litis*, c'est-à-dire celui qui fait dépendre exclusivement la rémunération de l'avocat du succès obtenu.

Modification de forme par conséquent, en vue de faire coïncider le texte à une pratique déjà en vigueur depuis nombre d'années.

Telle est donc la situation en Belgique, qui consiste à interdire à l'avocat de déterminer le montant de ses honoraires en tenant compte exclusivement du résultat obtenu, ce qui signifie, en d'autres termes, que, faute de gagner la cause, l'avocat n'aura droit à rien.

La *ratio legis* de l'interdiction absolue d'une telle convention est multiple, puisqu'elle tend à accroître la protection, non seulement de l'avocat mais également de son client : l'avocat dont la rémunération serait à ce point liée au résultat pourrait en effet perdre rapidement la distance voulue par rapport à la cause et à son client et perdre ainsi sa qualité première de conseil.

Le législateur a ainsi voulu éviter que les avocats qui ont, dans notre Ordre juridique, un statut d'auxiliaire de la justice, risquent de perdre leur indépendance en liant par trop leurs intérêts à ceux de leurs clients.

Un jugement prononcé le 10 octobre 2001 par la première Chambre civile du tribunal de première instance de Liège souligne opportunément que l'interdiction contenue dans l'article 459 du Code judiciaire doit être rapprochée de l'article 1597 du Code civil, disposition prohibant la cession de droits litigieux, notamment aux avocats.

Ajoutons avec le tribunal, que la conclusion d'une telle convention d'honoraires entre l'avocat et son client ne prive nullement le conseil de l'Ordre des prérogatives contenues dans la disposition précitée de l'article 459 du Code judiciaire : en effet, un client n'a pas le pouvoir d'affranchir un avocat des obligations légales et déontologiques qui lui incombent vis-à-vis de l'Ordre des avocats du barreau auquel il appartient.

C'est en application de ce principe que ce tribunal invite le conseil de l'Ordre des avocats du barreau de Liège à donner son avis sur le montant des frais et honoraires réclamés, non sans avoir préalablement prononcé la nullité de la convention litigieuse, en constatant qu'en fixant le montant des honoraires à 10% de l'enjeu réel du litige en instance (soit en espèce 10% de 300.000 euros), uniquement en cas de succès de l'action, ces honoraires étant réduits à 6.000 euros, soit près de cinq fois moins en cas d'insuccès, la convention litigieuse doit s'analyser comme un pacte sur les honoraires lié au résultat de la contestation, tombant sous le coup de l'interdiction légale.

Dans le cas d'espèce, le tribunal a jugé la convention d'honoraires intervenue entre l'avocat et son client contraire au texte de l'article 459 du Code judiciaire, en tenant compte, d'une part, de ce qu'il existait un différentiel de 1 à 5, entre l'honoraire de l'affaire perdue et l'honoraire de l'affaire gagnée et, d'autre part, de ce qu'il existait une contestation sur la notion même d'affaire gagnée : c'est donc la démesure qui a été condamnée et non pas le principe.

Soulignons également que la pratique se généralise, selon laquelle les avocats proposent à leur client la signature d'une convention d'honoraires, et cela notamment dans la foulée du règlement de l'Ordre des barreaux francophones et germanophone de Belgique du 24 novembre 2004 relatif à l'information à fournir par l'avocat à ses clients en matière d'honoraires, de frais et débours.

Ce règlement, qui ne porte préjudice ni au droit de l'avocat de choisir librement la méthode de calcul de ses honoraires, ni à cet article 459 du Code judiciaire, dans l'esprit duquel les honoraires de l'avocat ne peuvent excéder les bornes d'une juste modération, stipule notamment que lorsque l'affaire est terminée, l'avocat établit, selon la méthode initialement retenue, **un état d'honoraires**, qui tient compte des provisions perçues et qui **peut inclure**, si l'avocat s'est réservé cette possibilité, **un montant complémentaire calculé en fonction du résultat**.

Cette faculté, consistant à tenir compte du résultat obtenu, dans le calcul des honoraires, dès lors que cette possibilité a été convenue, dès l'origine, entre les parties, est donc parfaitement légitime et correspond à ce que les américains appellent un « success fee », lequel peut s'exprimer de deux façons :

- ou le gain du procès entraîne une réévaluation des honoraires convenus (majoration du forfait ou de la base horaire) ;
- ou l'avocat se verra concéder, en sus de cet honoraire de base, un pourcentage des sommes récupérées ou économisées.

L'avocat peut ainsi combiner plusieurs méthodes de calcul de ses honoraires, par exemple celle de la rémunération horaire et celle de la rémunération selon le résultat obtenu lorsqu'il désire se réserver la possibilité de tenir compte de celui-ci.

Ces conventions ne sont pas illicites et ne constituent d'ailleurs pas des pactes de *quota litis* au sens propre du terme : le véritable pacte de *quota litis* est en effet celui par lequel « le client prend l'engagement de verser à son conseil, à titre d'honoraires, uniquement une partie des sommes obtenues par le gain du procès. Le risque du procès pèse alors exclusivement sur l'avocat qui ne sera même pas défrayé en cas d'échec, mais percevra un pourcentage énorme des gains en cas de succès ».

Convenons cependant qu'il existe une large palette de gris entre le blanc et le noir. Une convention qui ne prévoirait qu'un défraiement ou un honoraire symbolique en cas d'échec et un honoraire très important en cas de succès devrait, me semble-t-il, être assimilé à un pacte de *quota litis*, même si, à strictement parler, elle n'en serait pas tout à fait une : telle est, sans aucun doute, l'interprétation qu'a donné le tribunal de première instance de Liège à l'article 459 du Code judiciaire, dans son jugement précité du 10 octobre 2001 et il ne me paraît guère douteux que l'article 446ter nouveau du Code judiciaire, que j'ai évoqué en début de mon exposé, selon lequel tout pacte sur les honoraires exclusivement liés au résultat de la contestation est interdit, ne constitue pas une dérogation à ce principe.

Il faut en conclure que s'il est sans nul doute légitime de fixer les honoraires en fonction du résultat obtenu, le principe doit être appliqué avec modération :

- a. en effet, puisque le résultat ne s'apprécie qu'en fin de dossier, l'avocat dont la mission serait interrompue avant que la cause ne trouve sa solution définitive, ne peut normalement prétendre à des honoraires de résultat : il n'est fait exception à cette règle qu'en cas de changement de conseil à l'issue de la procédure en premier ressort, auquel cas l'avocat tiendra compte des risques de réformation en degré d'appel ou de cassation et pourra tenir son état d'honoraires définitif en suspens jusqu'à l'issue du recours ;
- b. l'importance du service rendu se mesure, spécialement dans les affaires commerciales et financières, à l'enjeu parfois très important du litige : s'il n'y a aucune raison de fixer arbitrairement un plafond à l'importance du résultat obtenu par les efforts de l'avocat, la modération commande toutefois l'application de pourcentages dégressifs : à titre d'exemple, le conseil de l'Ordre français des avocats du barreau de Bruxelles a prononcé un avis selon lequel, dans une cause défendue devant deux degrés de juridictions, les honoraires correspondant à 3,5% des montants réellement en jeu, soit 10 millions d'euros, n'étaient pas excessifs ;
- c. encore faut-il que le résultat obtenu soit le fruit du travail de l'avocat : ainsi, le service rendu par un avocat chargé de recouvrer une créance de 500.000 euros, qui n'est pas sérieusement contestée, est-il identique à celui rendu par un avocat dont l'intervention conduit à épargner 500.000 euros à son client, grâce au développement d'une thèse qui renverse une jurisprudence établie ? La réponse est manifestement négative.

C'est ainsi que le conseil de l'Ordre français des avocats du barreau de Bruxelles a prononcé un avis selon lequel les honoraires litigieux sont jugés excessifs parce que le travail de l'avocat n'avait pas eu d'incidence sur le résultat obtenu.

Enfin, il convient encore de souligner que l'avocat sera bien inspiré en se ménageant la possibilité de rapporter la preuve de ce qu'il avait effectivement informé son client de ce qu'un honoraire de résultat lui serait réclamé : c'est ainsi qu'il a été décidé que le fait pour l'avocat de n'avoir jamais indiqué par écrit à son client qu'un *success fee* pourrait être demandé en fonction du résultat obtenu et que la correspondance échangée démontre, au contraire, qu'au cours du dossier, l'avocat a calculé ou estimé ses honoraires exclusivement sur la base des prestations accomplies, celui-ci n'était pas en droit de réclamer un *success fee*.

Ces principes sont clairement rappelés dans deux avis sur honoraires rendus par le conseil de l'Ordre du barreau de Bruxelles le 7 février 2006, sur invitation du tribunal de première instance de Bruxelles, qui était saisi de ces contentieux : dans l'une de ces deux espèces, le conseil de l'Ordre relève que :

« le simple fait pour un avocat de réclamer un honoraire sur la base d'un résultat obtenu, en plus des honoraires calculés sur la base d'un simple taux horaire, n'est pas contraire aux devoirs de délicatesse et de modération.

L'honoraire calculé sur la base du résultat obtenu est, il est vrai, rejeté par la jurisprudence lorsque l'avocat et son client sont expressément convenus antérieurement d'un autre mode de calcul des honoraires.

En l'espèce, un honoraire calculé sur base d'un résultat peut être fixé à 3% du montant en jeu, selon les usages du barreau et ne peut en aucun cas se situer à 21% de ce montant. »

En conclusion, je me permettrai de citer Maître Patrick Henry, avocat au barreau de Liège, dont les propos me paraissent résumer parfaitement la pratique en vigueur au sein de l'Ordre des barreaux francophones et germanophone de Belgique :

« Je pense que nombre de clients et avocats souhaitent clarté et sécurité. Sans aller jusqu'à défendre le principe du pacte de *quota litis*, dont les partisans font d'ailleurs valoir, de *lege ferenda*, qu'il favorise l'accès à la justice des plus démunis, je pense aussi qu'il n'est pas illégitime, ni contraire à la dignité et à la nécessaire indépendance de la profession d'avocat, que, pour autant que l'on reste dans des proportions raisonnables, l'avocat qui travaille vite et bien, ou qui obtient pour son client de bons résultats, reçoive la juste récompense de la qualité de son travail. N'est-ce d'ailleurs pas là le sens historique et étymologique des honoraires ? Comment s'étonner, dès lors, que tant les avocats que leurs clients souhaitent fréquemment recourir à ce mode d'organisation de leur relation ?

Ne condamnons donc pas le *success fee* par principe.

Admettons cependant que, de *lege lata*, il ne puisse dégénérer en pacte de *quota litis*. »

Bruxelles, le 26 avril 2006,

Pierre Neuville,
avocat au barreau de Charleroi,
administrateur de l'Ordre des barreaux francophones et germanophone de Belgique,
président de la commission « Honoraires ».

En annexe :

- copie du jugement prononcé le 10 octobre 2001 par la première Chambre civile du tribunal de première instance de Liège ;
- copie d'un avis sur honoraires donné par le conseil de l'Ordre français des avocats du barreau de Bruxelles le 7 février 2006, en cause de Maître X, avocat au barreau de Bruxelles contre Mademoiselle Z ;
- avis sur honoraires donné par le conseil de l'Ordre français des avocats du barreau de Bruxelles le 7 février 2006 en cause de la s.p.r.l. M., cabinet d'avocats, dont le siège social est établi à Bruxelles, contre Madame D.
- règlement du 27 novembre 2004 de l'O.B.F.G., relatif à l'information à fournir par l'avocat à ses clients en matière d'honoraires, frais et débours.