

Honoraire de résultat – Aspects pratiques



Par

**Jean-Pierre
Depasse**

Avocat au
Barreau de Rennes,
membre du Bureau
de l'ANAFAA

L'honoraire de résultat devient un mode de rémunération de l'avocat de plus en plus prisé et l'un des moyens de combattre la baisse de rentabilité de nombre de cabinets d'avocats. Alors qu'il était historiquement compris comme un honoraire complémentaire ou accessoire, des réflexions voient en effet le jour pour lui conférer le caractère d'un honoraire principal, voire exclusif¹...

L'environnement légal et réglementaire favorise cette évolution. La jurisprudence elle-même parfois précède, ou accompagne, ce changement des mentalités².

L'article 10 de la loi n° 71-1130 du 31 décembre 1971, dans sa rédaction issue de la loi n° 2015-990 du 6 août 2015, évoque l'honoraire de résultat sous le prisme de l'interdiction du pacte *de quota litis*, tout en admettant la licéité d'une convention prévoyant la fixation d'un honoraire complémentaire en fonction du résultat obtenu ou du service rendu. Cette exigence du consensualisme de l'honoraire de résultat avait été posée en jurisprudence bien avant l'entrée en vigueur de la loi du 6 août 2015³.

Le règlement intérieur national de la profession fait de l'honoraire de résultat un élément de la rémunération de l'avocat, et le décret n° 2005-790 du 12 juillet 2005, relatif aux règles de déontologie de la profession d'avocat, intègre dans son article 10 les dispositions du décret n° 2017-1226 du 2 août 2017 qui prévoit, dans le sillage d'un courant jurisprudentiel, que, « lorsque la mission de l'avocat est interrompue avant son terme, il a droit au paiement des honoraires dus dans la mesure du travail accompli et, le cas échéant, de sa contribution au résultat obtenu ou au service rendu au client ».

Il est admis que cet honoraire de résultat puisse être calculé sur un gain ou sur une économie pour le client. La Cour de cassation a rappelé récemment ce principe dans un arrêt du 5 octobre 2017⁴ en validant, au visa de

l'article 1134 du code civil dans ses rédaction et numérotation antérieures à l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016, la stipulation contractuelle selon laquelle « l'honoraire complémentaire [de résultat] sera de 15 % du profit réalisé ou/et des pertes évitées par la décision judiciaire rendue ». La Haute juridiction valide non seulement le principe de l'honoraire calculé sur le montant de l'économie réalisée, mais également l'impossibilité pour le juge de modifier l'accord des parties sur le montant de cet honoraire complémentaire, sauf dans l'hypothèse où celui-ci revêtirait un caractère excessif.

Encore convient-il que la rédaction de la clause prévoyant l'honoraire de résultat ne soit pas ambiguë... En l'espèce, il était mentionné que cet honoraire de résultat avait un caractère « facultatif » en faisant référence à des conventions antérieures conclues entre les mêmes parties⁵.

Récemment, la Cour de cassation a précisé le principe de l'impossibilité pour le juge de l'honoraire de s'immiscer dans la détermination du champ contractuel dans un arrêt abondamment commenté⁶. Il était prévu que l'honoraire de résultat de 5 % serait évalué au regard de la valeur de parcelles susceptibles d'être affectées par la modification d'un plan local d'urbanisme. Les parcelles dont le client était propriétaire n'ayant pas donné lieu à expropriation, la référence pouvait être trouvée dans des décisions récentes de la chambre des expropriations sur le secteur considéré.

Toujours dans le souci de favoriser l'accord des parties, il a été jugé que l'existence d'un aléa n'était pas une condition de validité de la convention prévoyant un honoraire de résultat. En d'autres termes, l'accord peut être conclu bien que le résultat semble acquis⁷.

Enfin, le principe de la relativité des conventions a été rappelé lorsqu'il s'agit d'analyser les engagements entre deux avocats intervenant conjointement dans un dossier. Un avocat ne peut se prévaloir de la convention, à

1 F. G'sell, « Vers l'honoraire principal de résultat ? », JCP 2017, 1325.
2 D. Piau, « Droit spécial de l'honoraire », D. avocats 2015, 72 ; J.-P. Depasse, « *Vademecum de l'honoraire de résultat* », Maître 2015, no 233, p. 9 ; G. Deharo, « Rémunération de l'avocat : précisions jurisprudentielles », D. avocats 2017, 364 ; *Adde bibliographie*, in *Code de l'avocat*, Dalloz, 2018, sous L. n° 71-1130 du 31 déc. 1971, art. 10, p. 95.
3 Civ. 1^{re}, 3 mars 1998, n° 95-21.397 ; Civ. 1^{re}, 26 mai 1994, n° 92-17.758.
4 Civ. 2^e, 5 oct. 2017, n° 16-23.050, D. 2017, 2037 ; Dalloz actualité, 25 oct. 2017, obs. T. de Ravel d'Esclapon ; D. avocats 2017, 408, obs. G. Royer ; JCP 2018, 588, n° 4, obs. C. Caseau-Roche.
5 Bordeaux 11 avr. 2017, n° 16/03168, D. avocats 2017, 170.
6 Civ. 2^e, 8 févr. 2018, n° 16-28.632 et 16-28.633, Dalloz actualité, 26 févr. 2018, obs. D. Piau ; D. avocats 2018, 91, obs. L. Dargent ; JCP 2018, 239, note C. Caseau-Roche ; J.-P. Depasse, Maître 2018, n° 242, p. 10.
7 Civ. 2^e, 27 mars 2014, n° 13-11.662, D. 2015, 35, obs. T. Wickers ; D. avocats 2014, 184, obs. G. Deharo ; JCP 2014, 597, n° 7, obs. C. Caseau-Roche ; Dr. et patr. 2014, 80, obs. B. Chaffois ; LPA 23 déc. 2014, p. 10, obs. Y. Strickler.

laquelle il n'est pas partie, conclue entre son confrère et le client et stipulant un honoraire de résultat⁹.

La présente étude n'ayant pas un caractère exhaustif, nous nous limiterons à l'examen de deux questions centrales de l'honoraire de résultat, à savoir les problématiques du sort de l'honoraire en cas de dessaisissement avant l'achèvement de sa mission et celle de la définition de la notion de résultat « obtenu ».

L'HONORAIRE DE RÉSULTAT EN CAS DE DESSAISISSEMENT DE L'AVOCAT AVANT LE TERME DE SA MISSION

Il existait une grande réticence du juge de l'honoraire à valider un honoraire de résultat alors que l'avocat n'avait pas conduit sa mission à son terme, soit de sa propre initiative, soit de celle de son client. La jurisprudence faisait régulièrement référence à la notion de caducité de la convention, du fait du non-accomplissement de la mission jusqu'à son terme, ce qui privait l'avocat de la possibilité de prétendre à un honoraire de résultat puisque le support contractuel avait disparu. Il pouvait seulement prétendre à un honoraire pour les diligences accomplies jusqu'au dessaisissement en référence aux critères de l'article 10 de la loi du 31 décembre 1971 (usages, situation de fortune du client, difficulté de l'affaire, frais exposés par l'avocat, notoriété et diligences de l'avocat).

Licéité de la clause de dessaisissement

Cette rigueur a incité les avocats à insérer dans les conventions d'honoraires des clauses spécifiques destinées à régir les relations contractuelles en cas de dessaisissement.

Le premier arrêt qui s'est prononcé sur ce type de clauses est celui du 27 mars 2014⁹. L'avocat, chargé de défendre une salariée qui contestait son licenciement, avait prévu dans la convention d'honoraires qu'il pourrait percevoir un honoraire de résultat sur les sommes définitivement acquises en cours de procédure, y compris en cas de dessaisissement. Tel fut le cas puisque la cliente percevait des sommes lors de l'audience de conciliation, sommes sur lesquelles un honoraire de résultat était facturé et réglé. La clause était

jugée licite et la cliente ne pouvait la remettre en cause puisque le paiement était intervenu après service rendu.

La consécration jurisprudentielle est intervenue le 4 février 2016¹⁰. L'attendu de cet arrêt mérite d'être cité : « Attendu que, si l'honoraire de résultat ne peut être réclaté que lorsqu'il a été mis fin à l'instance par un acte ou une décision juridictionnelle irrévocable, une convention d'honoraires peut prévoir les modalités de la rémunération de l'avocat en cas de dessaisissement ». Cette clause s'applique aussi bien aux honoraires de diligences qu'à l'honoraire de résultat. La seule réserve concernant l'honoraire de résultat est de déterminer si le « résultat » a été obtenu par une décision à caractère irrévocable, non pas à la date du dessaisissement, mais à la date à laquelle le juge de l'honoraire statue.

L'obstacle de la preuve du « résultat obtenu » est plus difficile à franchir en cas de dessaisissement avant l'achèvement de la mission, mais il constitue également une difficulté même en l'absence de dessaisissement.

Rédaction de la clause

La rédaction de la clause ouvrant droit à l'honoraire de résultat est d'une grande importance pratique.

Une convention d'honoraires comportait la mention selon laquelle un honoraire complémentaire de résultat serait facturé « lors du règlement définitif du dossier ». Un avocat était chargé de défendre les intérêts des parents d'un enfant victime d'un assassinat devant la Commission d'indemnisation des victimes d'infractions (CIVI). Il les avait assistés devant la CIVI qui avait homologué un accord d'indemnisation intervenu avec le Fonds d'indemnisation des victimes d'infractions. Ultérieurement, l'avocat était dessaisi et la procédure se poursuivait devant la juridiction pénale. Selon la Cour de cassation, il appartenait au premier président de vérifier ce qu'il convenait de déduire de la notion de

Il convient de privilégier des critères « arithmétiques » d'évaluation de l'honoraire de résultat, sous la forme par exemple de pourcentage, laissant peu de place à l'interprétation.

⁸ Civ. 2^e, 18 mai 2017, n° 16-18.294, D. 2017, 1133 ; *ibid.* 2018, 87, obs. T. Wickers ; D. *avocats* 2017, 283, obs. G. Deharo ; JCP 2017, 1104, n° 6, obs. C. Caseau-Roche.

⁹ Civ. 2^e, 27 mars 2014, n° 13-11.982 P.

¹⁰ Civ. 2^e, 4 févr. 2016, n° 14-23.960, D. 2016, 393 ; *ibid.* 1896, chron. H. Acida-Canaç, T. Vasseur, E. de Leiris, G. Hénon, N. Pallé, O. Becuwe et N. Touati ; *ibid.* 2017, 74, obs. T. Wickers ; D. *avocats* 2016, 63, obs. L. Dargent ; *ibid.* 138, obs. T. Wickers ; JCP 2016, 182, obs. S. Bortoluzzi ; *ibid.* 670, obs. C. Caseau-Roche ; Gaz. Pal. 16 févr. 2016, p. 14, note D. Plau ; *ibid.* 19 avr. 2016, p. 27, note J. Villacèque.

« règlement définitif du dossier » au regard de la mission qui avait été confiée¹¹.

On peut également se reporter à un arrêt du 6 juillet 2017¹² qui valide une clause prévoyant que l'honoraire de résultat pourrait être sollicité « dès qu'un premier jeu d'écritures aura[it] été rédigé quand bien même le client aurait changé d'avocat », tout en ayant pris soin de vérifier que le second avocat avait repris à son compte les écritures précédemment notifiées par son confrère.

La clause prévoyant un honoraire de résultat doit également préciser les critères d'évaluation de cet honoraire. Il convient de privilégier des critères « arithmétiques », sous la forme par exemple de pourcentage, laissant peu de place à l'interprétation. En effet, si la clause se réfère à la difficulté de l'affaire, à sa complexité, ou aux pratiques habituelles, le juge de l'honoraire devra, pour statuer sur cet honoraire, motiver sa décision au regard des critères ainsi énumérés¹³.

LES NOTIONS DE SERVICE RENDU ET DE RÉSULTAT OBTENU

Double obligation probatoire

Ces notions sont essentielles dans la pratique du droit de l'honoraire mais elles revêtent une importance encore plus prégnante lorsqu'il s'agit de l'honoraire de résultat. En effet, alors que pour l'honoraire de diligences l'existence d'un paiement après « service rendu », en connaissance de cause et par un consentement éclairé, interdit au client et au juge de l'honoraire, éventuellement saisi, de remettre en question le paiement intervenu, il convient, pour l'honoraire de résultat, non seulement que le service ait été rendu mais qu'en plus le résultat ait été obtenu de façon définitive et irrévocable.

L'avocat est donc soumis à une double obligation probatoire : en premier lieu, celle de justifier qu'il a accompli la mission qui lui a été confiée et, en second lieu, celle de démontrer que le résultat a été obtenu grâce à son intervention.

Jalons jurisprudentiels

À ce stade, rappelons quelques principes incontournables : le « résultat obtenu » doit être

définitif ; il ne peut donc s'agir de sommes allouées en vertu de l'exécution provisoire d'une décision de première instance statuant au fond, ou, dans le cadre d'une procédure de référé, puisque les condamnations prononcées dans ce cadre ont nécessairement un caractère provisionnel. La décision judiciaire doit être purgée de toute voie de recours.

Par ailleurs, s'agissant d'une condamnation pécuniaire, les fonds revenant au client doivent être tenus à sa disposition. En pratique, il est loisible d'imaginer l'ouverture d'une procédure collective de la partie condamnée qui privera le client du bénéfice de la condamnation. Cette situation privera l'avocat du droit à l'honoraire de résultat, bien que la mission ait été accomplie. En revanche, si l'avocat intervient pour le compte d'une société en liquidation judiciaire, le fait générateur de la créance d'honoraire de résultat de l'avocat n'est pas la convention d'honoraires conclue avant l'ouverture de la procédure mais la « date d'exécution de la prestation », qui peut être postérieure au jugement d'ouverture, comme l'a opportunément rappelé la Cour de cassation dans un arrêt du 24 mars 2015¹⁴.

L'avocat doit donc se préoccuper du suivi de la procédure d'exécution qui fait partie de sa mission. Toutefois, le résultat peut être considéré comme « obtenu » même si le « dossier » n'est pas définitivement clôturé. Tel est le cas de condamnations prononcées en cours de procédure mais non remises en cause dans le cadre des évolutions procédurales ultérieures ou des décisions statuant définitivement sur une partie du litige mais laissant ouverte la discussion sur des points annexes ou accessoires¹⁵.

Soulignons également que la somme allouée au justiciable sur le fondement des frais irrépétibles ne peut entrer dans le calcul de l'honoraire de résultat¹⁶.

Ce panorama jurisprudentiel démontre que l'honoraire de résultat est vu d'un œil favorable par le juge de l'honoraire. Mais il appartient aux avocats de proposer à leurs clients des conventions claires, dépourvues d'ambiguïté, aussi bien sur le principe de cet honoraire complémentaire que sur la détermination du résultat attendu, que sur les modalités d'évaluation de cet honoraire et sur les conséquences du dessaisissement de l'avocat avant l'achèvement de sa mission. Les modèles de convention d'honoraires élaborés par le Conseil national des barreaux pourront à cet égard être d'une grande utilité pour les praticiens.

¹¹ Civ. 2^e, 9 juin 2016, n° 15-19.856 ; V. aussi pour une espèce similaire, Civ. 2^e, 27 avr. 2017, n° 14-16.319.

¹² Civ. 2^e, 6 juill. 2017, n° 16-15.299.

¹³ Civ. 2^e, 18 janv. 2018, n° 16-28.360.

¹⁴ Com. 24 mars 2015, n° 14-15.139, D. 2015, 800, obs. A. Lienhard ; D. avocats 2015, 138, obs. L. Dargent ; JCP 2015, 401 ; *ibid.*, 673, obs. C. Caseau-Roche.

¹⁵ Civ. 2^e, 2 févr. 2017, n° 16-10.815.

¹⁶ Aix en Provence, 6 nov. 2002, BICC 2003, n° 235.