

L'article 446~~er~~ du Code judiciaire ne s'oppose pas à ce que la rémunération de l'avocat soit fondée sur un système mixte alliant un success fee et des honoraires calculés sur la base du temps presté («time sheet?»). Dans ce cas, le success fee n'est exigible que si le résultat escompté est effectivement atteint par l'avocat. Le success fee étant lié à la notion de résultat et calculé sur la base des intérêts financiers en cause, celui-ci ne peut être exigé avant l'obtention effective du résultat attendu par le client, sauf accord dérogatoire des parties.

Lorsque l'intervention de l'avocat porte sur la conclusion d'une transaction au nom de son client et sur sa bonne exécution, le success fee ne devient exigible que lors de son exécution complète, et non lors de la conclusion de la transaction.

(Sonia / Maître B.)

Vu l'arrêt interlocutoire, prononcé contradictoirement par la cour de céans, le 14 janvier 2016, (...).

I. Objet du litige, antécédents de la procédure et demandes formées devant la cour

1. La cour se réfère à l'exposé des faits et des antécédents de la procédure relaté dans son arrêt interlocutoire du 14 janvier 2016.

Il suffit de rappeler, pour la bonne compréhension de ce qui suit, que par décision prononcée contradictoirement, le 5 juin 2015, le tribunal de première instance francophone de Bruxelles a condamné *Sonia* à payer à Maître B. la somme de 150.000,00 euros, au titre de complément forfaitaire d'honoraires ou « *success fee* », majorée des intérêts « judiciaires » au taux légal jusqu'à paiement complet, ainsi que les dépens, l'indemnité de procédure étant liquidée à 5.500,00 euros et que *Sonia* a interjeté appel de cette décision dont elle postule la mise à néant en ce qu'elle a fait droit à la demande originaire de Maître B. et a rejeté sa demande reconventionnelle portant sur le remboursement de la somme de 50.000,00 euros, qu'elle réitère en degré d'appel.

Elle sollicite la condamnation de Maître B. aux dépens des deux instances, l'indemnité d'instance étant fixée à 5.500,00 euros et l'indemnité de procédure d'appel à 11.000,00 euros.

À titre subsidiaire, *Sonia* demande le renvoi de la cause au Conseil de l'Ordre auquel Maître B. appartient pour qu'il émette un avis quant au « *success fee* » réclamé.

2. Maître B. conclut à l'irrecevabilité de l'appel ou, à tout le moins, à son non-fondement et sollicite la confirmation de la décision entreprise en ce qu'elle a fait droit à sa demande originaire et a rejeté la demande reconventionnelle formée par *Sonia*.

Il forme une demande reconventionnelle portant sur la condamnation de *Sonia* à lui payer une indemnité de 6.000,00 euros pour procédure téméraire et vexatoire et une demande incidente de capitalisation des intérêts, aux termes de ses conclusions contenant sommation, déposées le 9 mai 2016, réitérée aux termes de ses conclusions, déposées le 7 octobre 2016.

Il sollicite la condamnation de *Sonia* aux dépens d'appel, l'indemnité de procédure d'appel étant fixée à 11.000,00 euros.

À titre subsidiaire, dans l'hypothèse où la cour devait solliciter l'avis du Conseil de l'Ordre, il demande que les règles relatives à l'expertise soient respectées, notamment quant à l'établissement d'un rapport provisoire sur lequel les parties pourront faire valoir leurs observations.

Enfin, et dans toutes les hypothèses, il demande que l'arrêt à intervenir soit déclaré exécutoire sur minute, avant enregistrement et signification.

II. Discussion

(...)

4. *Sonia* a, dans le courant du mois de mars 2004, confié la défense de ses intérêts à Maître B., dans le cadre d'un litige successoral qui l'opposait à sa mère, *Germaine*, portant sur sa part dans la succession de son père, décédé le 2 février 1988, alors qu'elle était encore mineure.

Maître B. a mis fin à sa mission, par courriel du 31 juillet 2013, au motif, notamment, du litige qui l'opposait à sa cliente quant au paiement du « *success fee* » de 200.000,00 euros qu'il réclamait, celle-ci contestant alors devoir une telle somme.

Sonia a pris acte de cette décision, le 1^{er} août 2013, et a annoncé, par lettre de son nouveau conseil du 19 août 2013, sa volonté d'obtenir, en cas de procédure initiée à son encontre par Maître B., le remboursement de la somme de 50.000,00 euros qu'elle estimait avoir indûment payée en décembre 2011.

5. Il n'est pas contesté que, par lettre du 3 mars 2004, Maître B. a informé sa cliente du mode de calcul de ses honoraires, évalués sur la base d'une rémunération horaire de 150,00 euros pour les prestations de suivi du dossier et de 180,00 euros pour l'établissement de conclusions, la rédaction de contrats ou de consultations.

Outre ces honoraires, il est indiqué, au point 2 de cette lettre, que ceux-ci sont majorés, « selon les circonstances », « d'un pourcentage sur les intérêts en cause.

Il s'agit de ce que l'on appelle usuellement le « *success fee* » qui est réclamé lors de la clôture du dossier.

Si des résultats sont obtenus de manière partielle en cours de dossier, il est également normal qu'un « *success fee* » soit réclamé sur ce résultat partiel.

Ce « *success fee* » est calculé en tenant compte des critères habituels, c'est-à-dire des intérêts financiers en cause, du résultat obtenu, de la complexité du dossier, des diligences urgentes, etc...

Le taux du « *success fee* » est fixé forfaitairement en moyenne à 10 pour cent et s'applique tant en matière de litiges judiciaires qu'à l'occasion de transactions ou d'établissement de convention (en prenant dans ce dernier cas la valeur économique protégée) qu'à l'occasion de dossiers dont la valeur économique n'est pas déterminable aisément (...), mais qui n'intervient qu'à la clôture du dossier de la même manière que le « *success fee* » dans les dossiers dont la valeur économique est déterminable n'est pas calculé et n'intervient qu'à la clôture du dossier.

Il est également rappelé qu'en cas d'absence de résultat, les montants versés sur la base des relevés des frais et honoraires périodiques (*time-sheet*) constituent en définitive l'honoraire et qu'il n'y a pas de complément réclamé (...).

5.1. C'est en vain que *Sonia* soutient que les conditions applicables à l'établissement et au paiement des honoraires et frais de son conseil de l'époque, ainsi qu'au « *success fee* », ne seraient pas entrées dans le champ contractuel et ne lui seraient pas opposables.

En effet, l'accord résultant de la lettre d'ouverture du dossier du 3 mars 2004 est établi à suffisance par l'exécution qui en a été donnée par les parties, s'agissant de l'établissement des « *time sheet* » et du paiement des honoraires et frais qui y correspondent et par le paiement de 50.000,00 euros au titre d'avance sur le « *success fee* », effectué en décembre 2011 à la demande de Maître B., après la conclusion, le 8 décembre 2011, d'un premier accord transactionnel entre les parties au litige successoral [1].

C'est, partant, encore en vain que *Sonia* conteste l'entrée dans le champ contractuel du « *success fee* », au motif que la lettre d'ouverture du dossier, contenant les informations relatives aux honoraires et au « *success fee* », serait contraire (i) à l'article 111.74 du Code de droit économique, qui n'est entré en vigueur que le 9 mai 2014, et (ii) à la loi antérieure relative à la protection du consommateur concernant l'obligation générale d'information du consommateur.

Par ailleurs, au regard du texte de la lettre du 3 mars 2004, qui distingue les frais et honoraires faisant l'objet de « *time sheet* » et les honoraires dus au titre de « *success fee* », dont il est précisé que ce dernier peut n'être que partiel en cas de résultat partiel ou n'être point dû en l'absence de résultat, il ne peut être soutenu que la convention portant sur le « *success fee* » serait nulle au motif que son évaluation et son exigibilité dépendraient de la seule volonté de Maître B., imposant de la sorte à sa cliente une condition purement potestative, en violation de l'[article 1174 du Code civil](#).

C'est à tort également que *Sonia* prétend que cette convention serait illégale au motif qu'elle renfermerait un pacte *de quota litis* prohibé par l'[article 446ter du Code judiciaire](#), dès lors que l'interdiction légale ne vise que le « pacte sur les honoraires exclusivement lié au résultat de la contestation », ce qui n'est pas le cas en l'espèce, puisque le « *success fee* » se combine avec les états frais et honoraires ayant fait l'objet de relevés périodiques et régulièrement payés.

Enfin les allusions faites à une tentative de fraude fiscale ou de blanchiment d'argent, outre qu'elles ne sont pas établies, sont dépourvues d'objet puisque aucun paiement n'est intervenu après le paiement de la somme de 50.000,00 euros, versée régulièrement par virement bancaire.

5.2. Il ressort du texte précité, formant la loi des parties conformément à l'article 1134, alinéa 1^{er}, du Code civil, que le « *success fee* » n'est dû qu'à la clôture du dossier, s'agissant du moment où la mission de l'avocat prend fin, soit par la volonté de l'une ou l'autre des parties, soit par l'accomplissement de l'intégralité des prestations amenant à la solution définitive du litige, que ce soit par décision judiciaire, par transaction ou autre convention.

Dès lors que le « *success fee* » est attaché à la notion de résultat et qu'il se calcule sur la base des intérêts financiers en cause, son paiement ne peut, sous réserve de dérogation admise par les deux parties, être exigé dès la conclusion de la convention de transaction, mais bien lorsque le client en a obtenu l'exécution.

En effet, toute décision judiciaire, de même que toute transaction, comme en l'espèce, ont vocation à être exécutées et visent la réalisation matérielle des droits qu'elles consacrent.

Il importe, pour le client, que, au-delà du brevet de satisfaction que constitue la transaction, celle-ci soit exécutée de manière effective.

Il ne peut, partant, être considéré, comme le fait actuellement Maître B., (i) que sa mission aurait pris fin au moment de la conclusion de la convention de la transaction, (ii) que le « *success fee* » aurait été intégralement dû et exigible à cette date et (iii) que la poursuite de sa mission dans le cadre de son exécution constituerait une nouvelle phase du dossier.

Le contexte de la cause s'oppose, en outre à cette analyse.

5.3. En effet, après plusieurs années au cours desquelles de nombreuses procédures ont opposé les parties au litige successoral, un protocole d'accord transactionnel a été conclu, le 8 décembre 2011, entre *Sonia* et *Germaine*, suivi d'un accord complémentaire du 19 décembre 2011, constatés ultérieurement dans un acte authentique intitulé « accord transactionnel de partage - mandat de vente », dressé le 24 avril 2013 par le notaire P., comportant un mandat authentique et irrévocable de vente d'un immeuble situé à (...) et d'un immeuble situé à (...), en France, confié à Monsieur M., réviseur d'entreprises.

Dès le 12 décembre 2011, Maître B., tout en félicitant sa cliente d'avoir abouti à un accord transactionnel et manifestant l'espoir que la partie adverse l'exécuterait de bonne foi, a réclamé le paiement, outre des honoraires repris dans les « *time sheet* », « un montant de 50.000,00 euros » et a demandé à sa cliente si elle entendait qu'il poursuive sa mission « dans le cadre de la surveillance de l'exécution de l'accord transactionnel ».

Il ressort des pièces versées aux débats que Maître B. a poursuivi, sans discontinuité, l'exécution de ses prestations en vue, d'abord, (i) de l'élaboration de l'accord complémentaire ci-dessus visé, signé le 19 décembre 2011 et, ensuite, (ii) du suivi de l'exécution de la transaction [2] jusqu'à ce qu'il mette fin à sa mission, le 31 juillet 2013, avant que les difficultés d'exécution ne soient résolues.

Il avait été seulement procédé, à la date de la rupture, au partage des pièces d'or, dont la valeur totale avait été estimée à 400.000,00 euros, se divisant par moitié entre *Sonia* et *Germaine*, de sorte que, en principe, le « *success fee* » promérité par Maître B. s'établissait à 20.000,00 euros, soit 10 pour cent des 200.000,00 euros revenant à *Sonia*,

C'est donc à tort que Maître B. a prétendu, durant de nombreux mois et, à nouveau, à l'occasion de la présente procédure, que le « *success fee* » était intégralement dû à la date du premier accord transactionnel, le 8 décembre 2011, et que le dossier aurait été clôturé à ce moment, allant même jusqu'à demander, dès le 12 décembre 2011 et de manière quelque peu artificielle, à *Sonia* si elle souhaitait qu'il poursuive son intervention « dans le cadre de la

surveillance de l'exécution de l'accord transactionnel », tout en sachant que des actes notariés devaient encore être établis et examinés, comme il l'indique lui-même et que les rapports entre sa cliente et *Germaine* demeuraient conflictuels [3].

Maître B. a donc bel et bien poursuivi sa mission [4] puisque son intervention était encore nécessaire jusqu'à la parfaite exécution de la convention, condition mise à l'obtention du « *success fee* ».

Celui-ci a, cependant, mis fin à sa mission le 31 juillet 2013, s'agissant en l'espèce de la date de clôture du dossier, de sorte que l'honoraire de résultat ne pouvait, en application de la convention résultant de la lettre du 3 mars 2004 de Maître B [5], être réclamé qu'à partir de cette date, sur la base du résultat effectivement obtenu à cette même date.

6. Il convient, toutefois, d'examiner si les parties n'ont pas dérogé à l'accord qu'elles avaient initialement conclu quant à la déduction du « *success fee* », étant entendu qu'il appartient à Maître B. d'en apporter la preuve.

6.1. Il apparaît d'emblée qu'une première dérogation a été convenue entre elles lorsque *Sonia* a accepté la demande faite par Maître B., le 12 décembre 2011, de lui payer une somme de 50.000,00 euros, ce qu'elle a fait, sans réserve, dans les jours qui ont suivi.

Il est dès lors inexact de prétendre que ce paiement lui aurait été extorqué « sous la menace d'abandon de son dossier [par Maître B.] », puisqu'il a été vu que les prestations de l'avocat se sont poursuivies sans interruption.

Sonia ne démontre aucunement que son consentement aurait été vicié.

Au contraire, ce paiement établit qu'elle était bien d'accord de libérer cette somme, ce qu'elle a, du reste confirmé, dans un courriel du 14 septembre 2012, exposant qu'elle avait payé « 50.000 euros d'avance sur le *success fee* », outre une somme de 221.459,26 euros au titre d'honoraires et ce « en gage de bonne volonté ».

La confirmation de son accord sur le paiement d'un honoraire de résultat a été réitérée à plusieurs reprises par *Sonia* lorsqu'elle a, par exemple, exposé qu'elle tenait « toujours ses engagements » et « ses promesses », qu'elle n'avait « jamais dit [qu'elle ne payerait] pas » et qu'elle ne revenait « pas sur [sa] parole ».

6.2. Par la suite et compte tenu des difficultés qui ont continué à émailler l'exécution de la transaction, retardant, notamment, la passation de l'acte authentique constatant les protocoles d'accord conclus sous seing privé, *Sonia* a contesté l'exigibilité d'un paiement complémentaire au titre de « *success fee* », aussi longtemps que les sommes qui étaient dues en vertu de la transaction ne lui étaient pas versées.

Nonobstant ses dénégations, Maître B. a, finalement, accepté, le 22 mars 2013, de reporter le paiement d'une somme, précisée pour la première fois par écrit, de 75.000,00 euros, représentant 50 pour cent du solde restant dû, à la date de la signature de l'acte authentique constatant l'accord transactionnel des parties au litige successoral et « en tout cas, au plus tard le 1^{er} juillet dans toutes les hypothèses », le solde étant payable « au moment de la finalisation par la vente des deux biens », devant intervenir dans le délai conventionnel de deux ans à partir de la passation dudit acte, « quelles que soient les éventuelles turbulences qui pourraient survenir dans l'avenir entre les parties ».

Sonia a marqué son accord sur le paiement de ce solde en deux versements, ceux-ci n'étant toutefois, selon elle, exigibles, pour le premier, qu'au moment de la signature de l'acte notarié, susceptible d'être encore retardée et, pour le second, que lors de la finalisation des ventes immobilières et/ou de la levée de l'option, sous-entendant par-là que le délai conventionnel de deux ans pouvait être dépassé.

Celle-ci s'est, en effet exprimée en ces termes :

« Je coupe court à vos nouvelles conditions et je ne répondrai plus à vos mails car j'ai trop de travail.

C'est 50 pour cent à la signature chez le notaire de l'accord détaillé et 50 pour cent à la finalisation des ventes et/ou levée d'option.

Je ne suis pas plus que vous responsable de l'incompétence de Monsieur M. ».

Le lendemain de la signature de l'acte authentique, soit dès le 25 avril 2013, Maître B. a, par conséquent, réclamé le paiement de 75.000,00 euros à valoir sur le « *success fee* », « qui aurait dû être payé dans sa totalité ».

Sonia a répondu, le jour-même, confirmant qu'elle s'occupait « des transferts qui devraient être faits rapidement ».

Il découle de ces écrits qu'une deuxième dérogation a été convenue entre les parties portant sur (i) le paiement d'une somme de 75.000,00 euros au moment de la passation de l'acte authentique, indépendamment du résultat de son exécution et (ii) le montant global de 200.000,00 euros [6] dû pour le « *success fee* », fixé unilatéralement par Maître B., *Sonia* ayant néanmoins consenti au paiement d'un solde restant dû de 150.000,00 euros, mais sous les conditions ci-dessus énoncées, sans jamais prétendre que l'avance de 50.000,00 euros aurait dû en être déduite.

Il s'ensuit que *Sonia* est tenue au paiement de la somme de 75.000,00 euros, devenue exigible, selon l'accord dérogatoire des parties du 22 mars 2013, à partir du 24 avril 2013, date de la passation de l'acte authentique décrit ci-dessus.

6.3. Il résulte, en revanche, de l'accord des parties sur ce point, que la dernière tranche de 75.000,00 euros ne serait due que lors de la finalisation des ventes immobilières et/ou de la levée de l'option d'achat cessible [7], soit au moment de l'obtention d'un résultat effectif, s'agissant du paiement du prix de vente et/ou de l'acquisition de la propriété suite à la levée de ladite option.

Sonia a, sur ce point, marqué son accord sous la condition de l'exécution de l'accord transactionnel à l'intervention de Maître B.

Maître B. doit, par conséquent, établir que les conditions de ce volet de l'accord étaient réunies lorsqu'il a mis fin à sa mission.

Or il ressort des éléments du dossier que, lorsqu'il a mis fin à sa mission par lettre du 31 juillet 2013, la vente des deux immeubles n'était pas encore intervenue, pas plus que le partage de deux portefeuilles-titres, de photographies, ainsi que l'attribution d'une montre de marque « Rolex », comme l'indiquent *Sonia* dans sa lettre déjà citée du 1^{er} août 2013, non contredite et l'expert mandataire, dans son rapport provisoire du 8 août 2013.

Maître B. n'établit pas davantage que ces conditions seraient réunies à ce jour, ni, à supposer que ce soit le cas [8], que leur réalisation serait la conséquence nécessaire de son intervention.

7. Il résulte des développements qui précèdent que les parties se sont accordées sur le paiement d'un « *success fee* » de 50.000,00 euros + 75.000,00 euros, indépendamment du résultat effectivement obtenu et que *Sonia* doit être condamnée au paiement de cette dernière somme, demeurée

impayée, majorée des intérêts tels que définis par le premier juge, soit les intérêts moratoires « judiciaires » dus, conformément à la demande faite par Maître B., depuis la citation du 27 décembre 2013.

Par ces motifs,

(...)

Dit l'appel recevable et fondé dans la mesure ci-après précisée,

Dit la demande reconventionnelle recevable, mais non fondée,

Dit les demandes incidentes recevables et dit la demande de capitalisation des intérêts seule fondée,

En conséquence,

Met à néant la décision entreprise, sauf en ce qu'elle a reçu les demandes et a dit la demande reconventionnelle non fondée,

Statuant à nouveau sur le surplus,

Dit la demande principale originaire partiellement fondée,

Condamne *Sonia* à payer à Maître B. la somme principale de 75.000,00 euros, majorée des intérêts moratoires au taux légal depuis le 27 décembre 2013 jusqu'au parfait paiement,

Dit que les intérêts moratoires sont capitalisés à la date du 9 mai 2016,

Condamne *Sonia* au paiement de 60 pour cent des dépens des deux instances de Maître B., liquidés dans le chef de ce dernier à 207,73 euros (frais de citation : 345,56 euros X 60 pour cent) + 3.300,00 euros (5.500,00 euros X 60 pour cent) + 3.600,00 euros (6.000,00 euros X 60 pour cent) ; délaisse à Maître B. les 40 pour cent restants ;

(...)

Siég. : Mme **A. Bouché** (prés.), MM. **M. Charon** et **M. Vancauwenberghe**.

Greffier : **M. L. Willem**.

Plaid. : M^{es}**A. Bouton** et **R. De Baerdemaeker**.

- [1] Sur lequel il sera revenu dans la suite de l'arrêt.
- [2] De nombreuses difficultés ont surgi, de tous ordres, comme en atteste l'abondante correspondance figurant au dossier.
- [3] Présageant ainsi de difficultés d'exécution de la transaction en exposant qu'il espérait que la partie adverse l'exécute de bonne foi.
- [4] Distinguant alors et inutilement « la procédure qui a abouti à la transaction avec la procédure d'exécution de la transaction » et prétendant qu'il s'agissait d'une « nouvelle phase qui elle ne saurait faire l'objet d'un *success fee* ».
- [5] Qui demeure imprécise sur le mode de détermination du résultat à prendre en considération et sur l'assiette sur la base de laquelle le pourcentage de 10 pour cent est calculé.
- [6] Dont les modalités de calcul n'ont pas été précisées, ni ne découlent de la convention originaire.
- [7] Étant précisé que l'accord transactionnel accordait à *Sonia* un droit de préférence pour l'acquisition de l'immeuble de (...) et une option d'achat cessible qu'elle a levée ultérieurement.
- [8] L'on sait seulement, à propos de l'exécution du partage successoral, que *Sonia* est devenue seule et unique propriétaire de l'immeuble de (...), le 28 août 2014, soit à une date largement postérieure au 31 juillet 2013, par le rachat de la part indivise de *Germaine*, moyennant le versement d'une somme de 2.613.240,00 euros.

Détermination du moment de l'exigibilité d'un *success fee*

Jurisprudence - Avocats

Avocat - Relations avec le client - Honoraires - *Success fee* - Moment de l'exigibilité - Dessaisissement de l'avocat .

Détermination du moment de l'exigibilité d'un *success fee*

1. En mars 2004, une cliente fait appel à un avocat, afin qu'il la représente dans un litige successoral. L'avocat communique le mode de calcul de ses honoraires à sa cliente. Ceux-ci seront évalués sur la base d'un tarif horaire (« *time sheet* »), et seront augmentés d'un *success fee* fixé forfaitairement à 10 pour cent du résultat effectivement obtenu par l'avocat. L'avocat convient aussi qu'en toute hypothèse, le *success fee* ne sera dû qu'à la clôture de son dossier, c'est-à-dire au moment où sa mission prendra fin, soit par la volonté de l'une des parties, soit par l'accomplissement des prestations ayant amené à la solution définitive du litige.

En 2011, les parties au litige concluent une transaction. Il n'est pourtant pas mis fin à la mission de l'avocat. Ce dernier continue à intervenir afin de contrôler la bonne exécution de l'accord intervenu. En juillet 2013, l'avocat met fin à son intervention.

Si les parties avaient conclu que le *success fee* n'était dû qu'à la clôture du dossier, la cour constate toutefois qu'elles avaient dérogé par deux fois à leur accord originaire. La cliente avait effectué un paiement de 50.000 euros à titre d'avance sur le *success fee* en décembre 2011 (lors de la conclusion du premier accord transactionnel), seuls quelques 150.000 euros restant alors dus. D'autre part, les parties s'étaient accordées sur l'échelonnement dans le temps du paiement du reliquat : 75.000 euros devaient être payés lors de la passation de l'acte authentique (avril 2013), les 75.000 euros restants ne devenant exigibles que lors de l'obtention du résultat effectif de la transaction.

2. À la clôture du dossier, l'avocat réclame 200.000 euros à sa cliente, laquelle conteste le montant. Ce désaccord donne lieu à un litige entre les parties concernant le paiement des honoraires de l'avocat. Le 5 juin 2015, le tribunal de première instance francophone de Bruxelles condamne la cliente à payer un montant de 150.000 euros à titre de *success fee*.

La cour d'appel de Bruxelles réforme le jugement entrepris et condamne la cliente au paiement de 75.000 euros à titre de *success fee* (lié à la passation de l'acte authentique), dans la mesure où, sur les 200.000 euros réclamés, 50.000 euros avaient déjà été payés et 75.000 euros dépendaient du résultat de l'affaire, lequel n'avait jamais été atteint par l'avocat, puisqu'il avait mis fin à sa mission avant l'obtention du résultat effectif de la transaction. C'est ainsi que la cour constate que l'exigibilité des trois quarts du montant du *success fee* ne dépendait en définitive pas du résultat final qui était effectivement attendu de l'avocat.

3. Le Code de déontologie de l'avocat dispose que «?L'avocat informe son client, avec diligence, de la méthode qu'il utilisera pour calculer ses honoraires, frais et débours afférents aux dossiers dont il est chargé. Il fournit au client toutes les informations utiles sur les modalités d'application de la méthode retenue?» (article 5.19, paragraphe 1^{er}) [1]. Cette information doit être, parmi d'autres, communiquée en amont de la relation [2]. L'avocat doit informer le client sur la manière dont il calculera ses honoraires et le client doit donner son consentement libre et éclairé à ce sujet.

L'obligation d'information de l'avocat est tant déontologique que civile [3]. Ce devoir trouve son fondement dans l'article 1135 du Code civil [4]. En effet, à considérer que la relation qui se noue entre l'avocat et son client est de nature contractuelle [5], l'avocat est tenu d'exécuter ce contrat de bonne foi, et il lui appartient d'informer, au préalable, son client sur les prestations qui seront attendues de lui par la suite. Le devoir d'information découle aussi de l'article III.74 du C.D.E., lequel impose à toute entreprise de communiquer à ses clients, entre autres, «?le prix du service, lorsque le prix est déterminé au préalable par l'entreprise pour un type de service donné?» (article III.74, paragraphe 1^{er}, 11°, C.D.E.) [6]. Il s'agit d'une obligation d'information et de transparence qui pèse sur toute entreprise, en ce compris les avocats [7]. Ce devoir d'information s'impose tant dans les rapports B.2.B. que B.2.C [8].

La notion d'honoraires de résultat - qui se confond avec celle de *success fee* - n'est qu'un mode d'évaluation des honoraires parmi d'autres [9]. Selon P. Henry, le *success fee* peut prendre deux formes différentes : «?ou le gain du procès entraîne une réévaluation des honoraires convenus (...), ou l'avocat se verra concéder, en sus de cet honoraire de base, un pourcentage des sommes récupérées ou économisées » [10]. Les honoraires de résultat sont, en soi, licites. Ils se distinguent du pacte *de quota litis*, lequel fait l'objet d'une interdiction de principe à l'article 446ter, alinéa 1^{er} in fine, du Code judiciaire tel que modifié en 2006. En effet, «?tout pacte sur les honoraires exclusivement lié au résultat de la contestation leur est [aux avocats] interdit?» [11]. Cette interdiction est ancienne [12]. Elle vise à sauvegarder la dignité du barreau, mais aussi le principe de l'indépendance de l'avocat [13]. Certains considèrent que de tels pactes sont contraires à l'ordre public [14], d'autres aux bonnes moeurs [15]. Le débat n'a que peu d'intérêt en pratique, puisque la solution est identique en toute hypothèse : le pacte *de quota litis* est nul de nullité absolue en vertu de l'article 6 du Code civil [16].

4. La distinction entre le *success fee* - par principe licite - et le pacte *de quota litis* - par principe interdit - tient au caractère essentiellement complémentaire du *success fee*. En ce sens, la détermination des honoraires n'est pas « exclusivement liée au résultat de la contestation?» et l'avocat peut toujours se prévaloir d'une rémunération afférente aux diligences accomplies, même s'il n'atteint pas le résultat que son client espérait [17]. Les parties sont libres de conclure une convention prévoyant des honoraires mixtes [18].

Partant, dans la mesure où l'avocat doit informer son client à l'avance sur la manière dont il entend établir sa rémunération, c'est *ab initio* qu'il doit s'accorder avec son client sur l'existence d'un *success fee*, ainsi que sur les modalités de calcul de celui-ci. Les parties peuvent cependant s'accorder, en cours de relation, sur l'attribution d'un *success fee* à l'avocat, quand bien même il n'avait pas été prévu au départ [19]. En toute hypothèse, un *success fee* n'est dû que s'il est prévu de commun accord par les parties. Cette solution est constante [20].

5. Dans l'arrêt commenté, l'avocat avait agi avec diligence, en informant directement sa cliente sur la détermination de ses honoraires. Les parties avaient conclu à l'établissement d'un tarif horaire majoré, le cas échéant, de 10 pour cent des sommes dont la cliente bénéficierait en raison de l'intervention fructueuse de l'avocat. L'arrêt soulève toutefois une question originale : à quel moment le *success fee* devient-il exigible?? Et plus précisément, l'avocat peut-il prétendre au bénéfice du *success fee* s'il est dessaisi de sa mission avant l'obtention du résultat escompté??

6. Concernant la première interrogation, c'est à bon droit que la cour d'appel constate que le *success fee* est intimement lié à la notion de résultat. C'est lorsque le résultat est effectivement atteint par l'avocat que le montant du *success fee* peut être déterminé. L'honoraire de résultat ne se conçoit qu'à

- Puisque le *success fee* ne devient exigible que lors de l'obtention d'un résultat effectif, les parties doivent préalablement déterminer le moment à partir duquel elles considéreront que ce résultat est suffisamment caractérisé. Elles pourraient soit considérer que la simple obtention d'un jugement favorable ou d'un accord transactionnel suffit à rendre l'honoraire de résultat exigible, soit prévoir que le *success fee* ne sera dû que lors de la bonne et entière exécution dudit jugement ou de ladite transaction. Il s'agit d'un choix contractuel qui appartient aux parties. En ce sens, le juge sera tenu par leur volonté ou sera, le cas échéant, tenu de la rechercher. À cet égard, la Cour de cassation de France considère que la convention d'honoraires conclue entre l'avocat et son client peut prévoir la date de l'exigibilité [21].

7. Mais que se passe-t-il lorsque l'avocat est dessaisi de sa mission avant l'obtention d'un résultat effectif et définitif??

Le droit français offre des éléments de réponses. Tout comme en Belgique, l'avocat français a un devoir d'information concernant les modes de détermination de ses honoraires et ce, en vertu de l'article 10, alinéa 3, de la loi du 31 décembre 1971 [22]. La Cour de cassation française a néanmoins jugé que si la convention d'honoraires prévoit un *success fee* complémentaire, celui-ci doit être écarté lorsque le dessaisissement de l'avocat intervient avant l'obtention d'un résultat effectif, c'est-à-dire, en l'espèce, avant l'obtention d'un jugement irrévocable [23]. En ce cas, «?les honoraires dus doivent alors correspondre à la mission partielle effectuée jusqu'à la date du dessaisissement?» [24], et seront fixés sur la base des critères prévus par la loi précitée.

En 2016, toutefois, la Cour a considéré que «?si l'honoraire de résultat ne peut être réclamé 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?» [25]. Partant, si les parties ne prévoient rien, le *success fee* n'est pas dû et la rémunération de l'avocat sera fonction du travail effectué jusqu'au dessaisissement anticipé. Mais elles pourront aussi écarter cette solution dans la convention d'honoraires, en s'accordant sur le sort à donner au *success fee* en cas de dessaisissement. Dans un autre arrêt, la Cour a dit pour droit que «?n'est pas en soi illicite la clause d'une convention prévoyant le paiement d'un honoraire de résultat dans sa totalité en cas de dessaisissement de l'avocat avant l'obtention d'une décision irrévocable, cet honoraire pouvant faire l'objet d'une réduction s'il présente un caractère exagéré au regard du service rendu?» [26]. Il importe peu que la mission de l'avocat ait pris fin par volonté du client ou par celle de l'avocat lui-même. Cette jurisprudence est constante et a été confirmée récemment [27].

La haute juridiction française fonde sa jurisprudence, entre autres, sur l'article 1134 du Code civil. En effet, si «?les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites?», les parties doivent pouvoir librement décider du sort qu'elles entendent donner aux honoraires de résultat, lorsque ce résultat n'a pas été atteint. Cette solution est transposable en droit belge.

8. Si le *success fee* n'est exigible que lors de l'obtention d'un jugement irrévocable, rien ne s'oppose à ce que cette solution soit appliquée, par analogie, à la conclusion d'une transaction puisque, de la même manière que le jugement s'impose aux parties en vertu de l'autorité de la chose jugée, le contrat s'impose à elles en vertu du principe de la convention-loi. En toute hypothèse, le résultat obtenu par l'avocat doit être effectif.

Si l'avocat est dessaisi de sa mission avant l'obtention dudit résultat, il ne pourrait bénéficier d'un *success fee* ; celui-ci étant intimement lié à la notion même de succès. Sa rémunération sera fonction du travail accompli si tel est le critère retenu pas les parties au contrat. Les parties peuvent cependant déroger à ce principe dans la convention d'honoraires afin de permettre à l'avocat - ayant à tout le moins participé à l'obtention du résultat profitant au client - de bénéficier de tout ou partie du *success fee* préalablement convenu. Cette solution ressort du droit commun des contrats, et se fonde sur une application combinée des principes de la convention-loi et de l'autonomie de la volonté.

Jean-Pierre BUYLE
Avocat

- [1] L'article 260 du Codex Deontologie voor Advocaten de l'O.V.B. comprend une disposition similaire : « De advocaat moet de cliënt de nodige inlichtingen geven met betrekking tot het gevraagde honorarium en het bedrag ervan dient billijk en gerechtvaardigd te zijn en in overeenstemming te zijn met de wet en de beroeps- en gedragsregels waaraan de advocaat onderworpen is ».
- [2] Voy. Conseil disciplinaire d'appel francophone et germanophone, 25 janvier 2012, *cette revue*, 2012, p. 325 : « L'avocat qui ne communique aucune information à ses clients sur la manière dont il évaluera ses honoraires, qui ne se soucie pas de leur possibilité de bénéficier de l'aide juridique et qui s'approprie des fonds des sommes qui lui ont été transmises par son client ou ses proches à d'autres fins, manque à ses devoirs de déontologie ».
- [3] J.-P. BUYLE, «?L'honoraire de résultat doit avoir un fondement contractuel?», obs. sous Bruxelles (2^e ch.), 8 octobre 2008, *cette revue*, 2009, p. 1428.
- [4] Bruxelles (2^e ch.), 8 octobre 2008, *cette revue*, 2009, p. 1423, obs. de J.-P. BUYLE, «?L'honoraire de résultat doit avoir un fondement contractuel?».
- [5] Il n'y a, à l'heure actuelle, plus de doute sur la question. Voy. not. Civ. Bruxelles (14^e ch.), 6 février 1991, *J.T.*, 1991, p. 661, *Bull. ass.*, 1991, p. 703, *R.G.D.C.*, 1991, p. 657?; Mons (2^e ch.), 16 janvier 1997, *cette revue*, 1997, p. 443?; Cass. (1^{re} ch.), 7 décembre 2001, *J.T.*, 2002, p. 265?; Mons (2^e ch.), 1^{er} juin 2004, *cette revue*, 2006, p. 1258?; Civ. Liège (4^e ch.), 14 octobre 2009, *cette revue*, 2010, p. 1434?; J.-P. BUYLE, «?Responsabilité de l'avocat : vers un devoir permanent de prudence et de diligence?», obs. sous Liège (15^e ch.), 22 décembre 1998, *cette revue*, 2000, p. 246?; J.-P. BUYLE, «?Rôle de l'avocat dirigeant le procès?», obs. sous Liège (7^e ch.), 30 juin 2004, *cette revue*, 2005, p. 297?; J.-P. BUYLE, «?La responsabilité de l'avocat au regard de ses obligations de résultat?», obs. sous Mons (16^e ch.), 1^{er} décembre 2016, *cette revue*, 2017, p. 1946?; V. CALLEWAERT, «?La responsabilité des avocats?», in O. Gout et S. Porchy-Simon (dir.), *La responsabilité liée aux activités juridiques*, Bruxelles, Bruylant, 2016, pp. 307 et s.?; B. DUBUISSON, V. CALLEWAERT, B. DE CONINCK et G. GATHM, *La responsabilité civile - Chronique de jurisprudence 1996-2007*, vol. 1 : Le fait générateur et le lien causal, Bruxelles, Larcier, 2009, p. 702?; P. DEPUYDT, *Beroepsaansprakelijkheid van de advocaat*, Gand, Larcier, p. 7?; C. MÉLOTTE, « La responsabilité professionnelle des avocats? », *Responsabilités. Traité théorique et pratique*, titre II, dossier 28bis, Bruxelles, Kluwer, 2005, p. 8?; H. VANDENBERGHE, «?Overzicht van rechtspraak. Aansprakelijkheid uit onrechtmatige daad 2000-2008. Deel II. Foutvereiste. Algemene Kenmerken?», *T.P.R.*, 2010, p. 1939.

- [6] En vertu de l'article III.76 du même code, les entreprises ont l'obligation de fournir au client, lorsque celui-ci le demande, l'information suivante : « lorsque le prix n'est pas déterminé au préalable par l'entreprise pour un type de bien ou service donné, le prix du bien ou service ou, lorsqu'un prix exact ne peut pas être indiqué, la méthode de calcul du prix permettant au client de vérifier ce dernier, ou un devis suffisamment détaillé ».
- [7] Un avocat est une entreprise au sens de l'article I.1, 1°, sous (a), du Code de droit économique (applicable au livre III C.D.E.).
- [8] H. LAMON, « De advocaat en het Wetboek van Economisch Recht. Informatieplichten, reclame en enkele *capita selecta* », *Topics bewijs- en procesrecht*, Anvers, Intersentia, 2017, p. 65. Notons aussi que si le client est un consommateur au sens du C.D.E. (rapport B.2.C. uniquement), l'avocat, en tant qu'entreprise, est tenu à une obligation d'information préalable à la conclusion du contrat avec le client. En effet, avant que le client ne puisse être lié, l'avocat doit fournir des informations concernant « le prix total du produit toutes taxes comprises, et tous les services à payer obligatoirement en supplément par le consommateur, ou, lorsque le prix ne peut raisonnablement être calculé à l'avance du fait de la nature du produit, le mode de calcul du prix et, le cas échéant, tous les frais supplémentaires de transport, de livraison ou d'affranchissement ou, lorsque ces frais ne peuvent raisonnablement être calculés à l'avance, la mention que ces frais peuvent être exigibles » (article VI.2, 3°, C.D.E.). De même, il devra fournir des informations concernant les modalités de paiement.
- [9] G.-A. DAL, «?Les honoraires de l'avocat?», in L. Marlière (dir.), *Quel avocat pour le 21^e siècle ?* Bruxelles, Bruylant, 2001, p. 136 (l'auteur cite trois méthodes de calcul : la rémunération horaire, la rémunération selon le résultat et la rémunération par prestation). En tout cas, et peu importe le mode de rémunération choisi par les parties, les honoraires ne peuvent excéder les bornes de la juste modération. Pour une étude de cette notion, voy. J. BIGWOOD, «?La détermination des honoraires de l'avocat?», *J.T.*, 1999, pp. 459 à 462. L'auteur dégage cinq critères qui, selon lui, permettent de déterminer si les honoraires sont modérés ou non : l'importance de la cause, le résultat obtenu, la nature du travail, la notoriété de l'avocat et les capacités financières du client. Voy. aussi Liège (3^e ch.), 17 septembre 2007, *cette revue*, 2008, p. 236, note J.-P. BUYLE, « Le client peut produire en justice le courrier échangé avec son avocat et fixant les modes de rémunération prévus ».
- [10] P. HENRY, «?Pacte de quota litis, convention d'honoraires et success fee?», obs. sous Civ. Liège (1^{re} ch.), 10 octobre 2001, *cette revue*, 2002, p. 125.
- [11] Comp. Code de déontologie des avocats européens, C.C.B.E., art. 3.3.
- [12] Voy. not. Décret impérial du 14 décembre 1810 contenant règlement sur l'exercice de la profession d'avocat et la discipline du barreau, article 36 : «?Nous défendons expressément aux avocats (...) de faire des traités pour leurs honoraires, ou de forcer les parties à reconnaître leurs soins avant les plaidoiries, sous peine de réprimande pour la première fois et d'exclusion ou radiation en cas de récidive?». Cette interdiction visait tant les pactes *de quota litis* que les traités à forfait (P. LAMBERT, *Règles et usages de la profession d'avocat du barreau de Bruxelles*, Bruxelles, Bruylant, 1993, p. 544). Voy. aussi Civ. Namur (1^{re} ch.), 27 juillet 1877, *Pas.*, III, p. 355?; Civ. Bruxelles (4^e ch.), 23 janvier 1895, *J.T.*, 1985, col. 182. Il est, par contre, admis depuis longtemps que l'importance de la cause joue un rôle prépondérant dans la détermination de la rémunération de l'avocat (Civ. Bruxelles (2^e ch.), 15 janvier 1867, *B. J.*, 1867, p. 267), ce qui est toujours le cas aujourd'hui (Mons (6^e ch.), 11 octobre 2013, *cette revue*, 2013, p. 1745).
- [13] P. LAMBERT, *op. cit.*, p. 544. En ce sens, voy. Mons (6^e ch.), 11 octobre 2013, *cette revue*, 2013, p. 1745.
- [14] Voy. not. Civ. Bruxelles (4^e ch.), 23 janvier 1895, *J.T.*, 1985, col. 182?; P. LAMBERT, *op. cit.*, p. 544.
- [15] Voy. not. H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil belge*, tome I : Introduction. Les personnes. La famille, Bruxelles, Bruylant, 3^e éd., 1962, p. 127?; P. LEGROS, «?L'interdiction du pacte "de quota litis". Quousque tandem...??», *Liber Amicorum Jo Stevens*, Brugge, Die Keure, 2011, pp. 457 et s.
- [16] « L'interdiction est justifiée par De Page par le respect des bonnes moeurs plutôt que par l'ordre public (...). Pour la doctrine moderne, il s'agit plutôt d'une contradiction à l'ordre public (...). Dans tous les cas, une convention contraire à l'interdiction a une cause illicite pour contrariété à l'article 6 du Code civil » (Bruxelles (18^e ch.), 27 juin 2019, inéd., R.G. n°s 2014/AR/2490 - 2014/AR/2503). Pour une étude de l'interdiction du pacte *de quota litis* en droit comparé, voy. P. LEGROS, *op. cit.*, pp. 459 et s.
- [17] P. Henry considère toutefois que la convention par laquelle les parties prévoiraient artificiellement des honoraires très réduits en cas d'échec de l'action dans le but d'obvier l'interdiction des pactes *de quota litis* ne pourrait en bénéficier et que la convention devrait être annulée (P. HENRY, *loc. cit.*, p. 125).
- [18] Mons (2^e ch.), 30 avril 2013, *cette revue*, 2014, p. 1396. En France, voy. Loi n° 71-1130 du 31 décembre 1971 portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques, article 10, alinéa 5 : « Toute fixation d'honoraires qui ne le serait qu'en fonction du résultat judiciaire est interdite. Est licite la convention qui, outre la rémunération des prestations effectuées, prévoit la fixation d'un honoraire complémentaire en fonction du résultat obtenu ou du service rendu ». On notera que la législation française prévoit expressément que l'augmentation de l'honoraire de base peut être fonction du résultat obtenu, mais aussi du service rendu par l'avocat à son client.
- [19] Bruxelles (2^e ch.), 8 octobre 2008, *cette revue*, 2009, p. 1423, note J.-P. BUYLE « L'honoraire de résultat doit avoir un fondement contractuel » ; Mons (6^e ch.), 11 janvier 2013, *cette revue*, 2013, p. 1745 ; Mons (2^e ch.), 30 avril 2013, *cette revue*, 2014, p. 1396.
- [20] Voy. not. Civ. Bruxelles (8^e ch.), 3 septembre 1999, *cette revue*, 2001, p. 438?; Bruxelles (2^e ch.), 8 octobre 2008, *cette revue*, 2009, p. 1423?; Bruxelles (5^e ch.), 9 juin 2017, *R.W.*, 2018-19, p. 707 («?Er blijkt geenzins dat er tussen partijen een overeenkomst tot stand kwan die inhield dat de h. Van Der B. ermee akkoord ging dat voor de eindafrekening van de erelonen van de aanrekening per gepresteerde uren zou worden afgeweken?»). C'est également le cas en France (Cass. fr. (2^e ch. civ.), 7 mai 2003 et Cass. fr. (1^{re} ch. civ.), 27 mai 2003, *Recueil Dalloz*, 2004, n° 39, p. 2828, note B. BLANCHARD, «?Honoraire de résultat : exigence d'une convention préalable »).
- [21] Cass. fr. (2^e ch. civ.), 6 février 2020, R.G. n° 18-24.540, disponible sur www.dalloz.fr.
- [22] Lequel dispose que «?Sauf en cas d'urgence ou de force majeure ou lorsqu'il intervient au titre de l'aide juridictionnelle totale ou de la troisième partie de la loi n° 91-647 du 10 juillet 1991 relative à l'aide juridique, l'avocat conclut par écrit avec son client une convention d'honoraires, qui précise, notamment, le montant ou le mode de détermination des honoraires couvrant les diligences prévisibles, ainsi que les divers frais et débours envisagés?» (nous soulignons).

- [23] Cass. fr. (2^e ch. civ.) 5 février 2004, R.G. n° 01-15.609, disponible sur www.dalloz.fr ?; Cass. fr. (2^e ch. civ.), 3 avril 2008, R.G. n° 07-13.142, disponible sur www.dalloz.fr ?; Cass. fr. (2^e ch. civ.) 10 novembre 2008, *La semaine juridique - Rédaction générale*, 2009, n° 5, p. 29, note R. MARTIN, «?En cas de dessaisissement de l'avocat, l'honoraire de résultat n'est dû que lorsqu'une décision irrévocable est intervenue?»; Cass. fr. (2^e ch. civ.), 25 février 2010, R.G. n° 09-13.191, disponible sur www.dalloz.fr ; Cass. fr. (2^e ch. civ.) 4 juillet 2019, R.G. n° 18-17.411, disponible sur www.dalloz.fr .
- [24] F. G'SELL, «?Vers l'honoraire principal de résultat??», *La semaine juridique - Édition générale*, 2017, n° 50, p. 2280.
- [25] Cass. fr. (1^{re} ch. civ.), 4 février 2016, R.G. n° 14-23.960, disponible sur www.dalloz.fr , *D. avocat*, 2016, p. 83, note L. DARGENT, *D. avocat*, 2016, p. 138, note T. WICKERS.
- [26] Cass. fr. (2^e ch. civ.), 6 juillet 2017, *Recueil Dalloz*, 2017, n° 26, p. 1479.
- [27] Cass. fr. (1^{re} ch. civ.), 4 février 2016, R.G. n° 14-23.960, disponible sur www.dalloz.fr , *D. avocat*, 2016, p. 83, note L. DARGENT, *D. avocat*, 2016, p. 138, note T. WICKERS?; Aix-en-Provence, 28 mars 2017, R.G. n° 15/16386, disponible sur www.dalloz.fr ?; Aix-en-Provence, 27 juin 2017, R.G. n° 15/16838, disponible sur www.dalloz.fr ?; Cass. fr. (2^e ch. civ.), 6 juillet 2017, *Recueil Dalloz*, 2017, n° 26, p. 1479?; Cass. fr. (2^e ch. civ.), 26 octobre 2017, R.G. n° 16-19.083, disponible sur www.dalloz.fr ?; Cass. fr. (2^e ch. civ.), 25 octobre 2008, R.G. n° 17-24.085, disponible sur www.dalloz.fr ; Paris, 12 mars 2019, R.G. n° 16/00142, disponible sur www.dalloz.fr ?; Versailles, 10 décembre 2019, R.G. n° 18/03753, disponible sur www.dalloz.fr ?; Paris, 10 septembre 2019, R.G. n° 16/00401, disponible sur www.dalloz.fr ?; Cass. fr. (2^e ch. civ.), 16 janvier 2020, R.G. n° 18-26.681, disponible sur www.dalloz.fr ?; Cass. fr. (2^e ch. civ.), 6 février 2020, R.G. n° 18-24.540, disponible sur www.dalloz.fr ?; Cass. fr. (2^e ch. civ.), 25 juin 2020, R.G. n° 19-16.380, disponible sur www.dalloz.fr .