

**Avocat - Relations avec les clients - Honoraires - Honoraires de résultat - Lien direct entre le résultat et le travail de l'avocat .**

*En l'absence de disposition contraire, il peut être déduit de la convention que l'honoraire de résultat prévu suppose un résultat obtenu, ce qui revient à exiger un lien direct entre le résultat et le travail de l'avocat. Ce résultat peut consister en une victoire devant les cours et tribunaux ou en une victoire dans le cadre d'une négociation ou médiation menée de façon directe par l'avocat. Dans le doute, la convention s'interprète contre celui qui a stipulé (article 1162 ancien Code civil).*

(Romuald / Maître B. )

Vu le jugement entrepris, prononcé contradictoirement par le tribunal de première instance francophone de Bruxelles, ci-après dénommé « le premier juge », le 9 octobre 2018, (...).

**I. Objet du litige, antécédents de la procédure et demande(s) devant la cour**

1. *Romuald* conclut le 15 octobre 2015 une convention avec la société C., pour l'acquisition d'une participation dans la société de droit luxembourgeois S.A. S., et paie 282.000 euros pour cette acquisition. Réalisant dans le courant de l'année 2015 que la société cible n'est pas, comme il le croyait, propriétaire d'un immeuble hôtelier à la Côte d'Azur, *Romuald* cherche à se faire rembourser le prix qu'il a payé. Il obtient un premier remboursement, mais un solde de 240.000 euros reste dû.

Début octobre 2016, *Romuald* contacte Maître B., avocat, pour qu'il l'assiste et le conseille dans ce cadre. Le 3 octobre 2016, *Joseph* l'informe par écrit des modalités de calcul de ses honoraires, et *Romuald* lui retourne le document contresigné.

En décembre 2016, Maître B. contacte l'avocat luxembourgeois de *Romuald*, Maître P., pour l'interroger sur la possibilité pour celui-ci de se prévaloir de la clause résolutoire du contrat - soumis au droit luxembourgeois - afin d'obtenir la résolution de la vente des actions.

En mars 2017, Maître P. adresse à Maître B. un projet de lettre de mise en demeure et un projet d'assignation de la partie adverse devant le tribunal d'arrondissement de Luxembourg, et Maître B. fait valoir ses observations sur ces projets.

L'affaire est introduite au Luxembourg et, selon les informations transmises par Maître P., plaidée par celui-ci, en l'absence de la partie adverse [1].

En juin 2017, Maître P. informe Maître B. et *Romuald* que, suite à l'intervention de la partie adverse, l'affaire a été fixée pour être plaidée contradictoirement le 15 novembre 2017.

Le 4 septembre 2017, *Romuald* écrit à Maître B. :

« Je vous confirme être parvenu à régler amiablement le litige en direct par le remboursement des sommes que C. me devait. Partant, votre intervention n'est plus requise, le dossier pouvant être clôturé. Maître P. est lui-même informé de cette issue à votre dossier ».

Le 15 septembre 2017, Maître B. lui répond qu'il est ravi qu'il ait pu obtenir le paiement des sommes dues mais qu'il est inexact de penser que ce résultat a été obtenu amiablement « puisque ce n'est évidemment qu'après les lettres de mises en demeure et les correspondances avec l'avocat adverse et surtout l'assignation que nous avons longuement discutée avec l'avocat luxembourgeois, l'introduction de l'action judiciaire au Luxembourg et la fixation d'une audience de plaidoiries qui ont poussé la partie adverse à vous rembourser le montant qu'il vous devait (...). Il s'agit donc d'un succès qui nous est dû, même indirectement, et il est prévu qu'en cas de succès vous avez à régler un *success fee* conformément à la convention signée entre nous ».

2. Par exploit du 28 mars 2018, Maître B., cite *Romuald* en récupération d'honoraires devant le premier juge, sollicitant sa condamnation à lui payer (i) un solde d'honoraires de 5.149,38 euros et (ii) un honoraire de résultat (« *success fee* ») de 24.000 euros, le tout à majorer d'intérêts.

*Romuald* conclut au non fondement de la demande et à la condamnation de Maître B. aux dépens.

3. Faisant droit à la demande, le premier juge condamne *Romuald* à payer à Maître B. la somme de 29.149,38 euros T.V.A.C., à majorer des intérêts moratoires au taux légal depuis le 28 mars 2018 jusqu'à complet paiement et des dépens.

4. *Romuald* relève appel de ce jugement dont il postule la réformation. Il invite la cour à dire la demande originaire non fondée et à condamner Maître B. aux dépens.

5. Maître B. conclut au rejet de l'appel et à la confirmation du jugement entrepris. Il forme une demande nouvelle en degré d'appel, sollicitant la condamnation de *Romuald* à lui payer des dommages et intérêts évalués à 10.000 euros, outre sa condamnation à une indemnité de procédure maximale.

**II. Discussion**

6. L'appel de *Romuald* ne contient aucun grief relatif à la décision du premier juge de le condamner au paiement du solde d'honoraires de 5.149,38 euros T.V.A.C., alors que le premier juge relevait que ce poste de la demande ne faisait l'objet d'aucune contestation.

L'appel n'est pas fondé, *Romuald* étant incontestablement débiteur de ce montant en rémunération du travail accompli par Maître B., et ayant de surcroît, par son attitude procédurale, implicitement reconnu cette dette.

7. Par son appel, *Romuald* critique la décision du premier juge de faire droit à la demande visant l'honoraire de résultat (« *success fee* ») de 24.000 euros, estimant que cet honoraire de résultat n'est pas dû, le résultat favorable du litige par un accord intervenu avec la partie adverse étant le fruit d'une négociation menée avec cette partie par lui-même et son avocat luxembourgeois, sans l'intervention de Maître B.

8. En vertu de l'article 446ter, alinéa 1<sup>er</sup>, du Code judiciaire, les avocats taxent leurs honoraires avec la discrétion qu'on doit attendre d'eux dans l'exercice de leur fonction. En vertu de l'alinéa 2 de cette disposition légale, dans le cas où la fixation excède les bornes d'une juste modération, le conseil de l'Ordre la réduit, en ayant égard notamment à l'importance de la cause et à la nature du travail, le tout sans préjudice du droit de la partie de se pourvoir en justice si la cause n'est pas soumise à arbitrage.

L'avocat établit donc en principe unilatéralement ses honoraires et frais, sans devoir recueillir l'accord de son client sur celui-ci. Traditionnellement, il est admis que l'avocat fixe ses honoraires en ayant égard aux cinq critères suivants : (i) l'importance de la cause, (ii) le résultat obtenu, (iii) la nature du travail, (iv) la notoriété de l'avocat et (v) la capacité financière du client. À côté de ces cinq critères traditionnels, il convient d'ajouter le temps de travail consacré par l'avocat. Ce critère est actuellement généralement devenu le critère essentiel de fixation des honoraires (voy. Fr. GLANSDORFF, « À la recherche du temps passé », in *Pourquoi Antigone ? Liber Amicorum Edouard Jakhian*, Bruylant, 2010, pp. 177 et s.).

Si le critère du résultat obtenu figure parmi les critères traditionnels, il ne peut jamais être le seul critère. Comme le prévoit l'article 446ter du Code judiciaire, toute convention prévoyant de lier les honoraires exclusivement au résultat de la contestation est nulle.

La pratique consistant pour l'avocat à demander des honoraires selon une certaine méthode, par exemple celle du tarif horaire, ainsi qu'un complément d'honoraire en cas de succès de l'affaire (« *success fee* ») peut être admise dès lors qu'il ne s'agit que d'un complément d'honoraires. Il faut cependant que le client ait marqué son accord sur cette pratique du complément d'honoraires de succès.

10. Maître B. a dûment informé son client que ses honoraires seraient calculés sur la base d'une rémunération horaire de 242 euros T.V.A.C. et que cette rémunération horaire serait « selon les circonstances, majorée 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 de ce "*success fee*" est fixé forfaitairement à dix pour cent. L'établissement du "*success fee*" n'intervient, le cas échéant, qu'à la clôture du dossier, lors de l'établissement de l'état de frais et honoraires final. Il est rappelé également qu'en cas "d'absence de résultat", les montants versés sur la base des relevés de frais et honoraires périodiques (*time-sheets*) constituent en définitive l'honoraire et qu'il n'y a pas de complément réclamé ».

*Romuald* a accepté ces conditions.

Les parties divergent sur le point de savoir si, en vertu des termes de leur convention d'honoraires rappelés ci-avant, l'honoraire de résultat est dû dans le cas d'espèce où le succès de l'affaire a résulté d'une négociation amiable menée par *Romuald* lui-même avec son conseil luxembourgeois, en dehors de toute intervention directe de Maître B., fait qui n'est pas contesté.

Il incombe à la cour d'interpréter la convention des parties, pour déterminer si celle-ci permet à Maître B. d'obtenir le paiement d'un honoraire de résultat en sus du paiement de ses prestations par la méthode de l'honoraire horaire.

Le principe fondamental en vertu duquel un acte doit être interprété est celui de la recherche de la commune intention des parties, au-delà, le cas échéant, de la forme littérale exprimée (article 1156 du Code civil). À côté de cette règle fondamentale, et en vue de rechercher la commune intention des parties, le juge peut se laisser guider par un certain nombre de préceptes d'interprétation (voy. P. VAN OMMESLAGHE, *Traité de droit civil belge, Les Obligations*, volume 1, Bruylant, 2013, pp. 624 et s.).

En l'espèce, il n'est pas possible de déterminer si l'intention des parties était que l'honoraire de résultat soit dû en cas de résultat positif obtenu par le client sans intervention directe de Maître B., ce qui a été le cas en l'espèce, puisque *Romuald* a directement négocié le résultat avec la partie adverse et la seule intervention de son conseil luxembourgeois et ce, même si la négociation avec la partie adverse a pu être indirectement influencée par la qualité du travail d'analyse, de conseil et de rédaction fourni par Maître B. aux côtés de l'avocat luxembourgeois durant la période de son intervention, entre octobre 2016 et mai 2017.

Il peut être déduit de la rédaction de la convention que l'honoraire de résultat prévu suppose un « résultat obtenu », ce qui implique, implicitement mais nécessairement selon la cour, en l'absence de disposition contraire, un lien direct entre ce résultat et le travail de l'avocat, que cela soit une victoire devant les cours et tribunaux sur conclusions et plaidoiries de l'avocat, ou dans le cadre d'une négociation ou médiation menée avec intervention directe de l'avocat.

En vertu de l'article 1162 du Code civil, dans le doute, la convention s'interprète contre celui qui a stipulé, et en faveur de celui qui a contracté l'obligation, ce qui conduit également à la conclusion, s'il devait y avoir un doute, que la convention doit être interprétée comme ne prévoyant pas le paiement d'un honoraire de résultat dans les circonstances de l'espèce.

Le cas dans lequel le client négocie directement avec l'adversaire une solution pour mettre fin au litige revient d'ailleurs, pour le client, à mettre un terme à sa relation avec son avocat, ce qu'il est libre de faire, et qui n'implique pas de désintéressement de l'avocat pour les honoraires qu'il ne percevra pas, du fait de la fin anticipée de son mandat.

L'appel est donc fondé sur ce point.

(...)

12. L'appel étant fondé en grande partie, Maître B. doit être débouté de sa demande nouvelle invoquant le caractère téméraire et vexatoire de l'appel.

Par ces motifs,

(...)

Dit l'appel de *Romuald* non fondé en ce qu'il vise la décision du premier juge impliquant sa condamnation à payer à Maître B. la somme de 5.149,38 euros T.V.A.C., à majorer des intérêts moratoires au taux légal depuis le 28 mars 2018 jusqu'à complet paiement,

Dit pour le surplus l'appel recevable et fondé,

Déboute Maître B. de sa demande visant la condamnation de *Romuald* à lui payer un honoraire de résultat de 24.000 euros, ainsi que de sa demande nouvelle,

Compense intégralement les dépens des deux instances entre les parties, sous la seule réserve que *Romuald* est tenu envers Maître B. des frais de citation (341,74 euros H.T.V.A.), et que Maître B. est tenu envers *Romuald* des frais de la requête d'appel, non liquidés,

(...)

Siég. : Mmes A. Bouché, C. Verbruggen et M. M. Bernard.

Greffier : Mme L. Willem.

Plaid. : M<sup>e</sup>D. Spreutels.

[1] Les éléments soumis à la cour ne comportent cependant aucun jugement par défaut qui aurait été prononcé suite à ces plaidoiries.



### Avocats : Le *success fee* suppose un lien direct entre le résultat et le travail de l'avocat

1. Un client souhaite se faire rembourser pour l'achat de participations dans une société luxembourgeoise. Dans ce cadre, il consulte un avocat belge qui l'informe des modalités de détermination de ses honoraires par écrit. Ceux-ci seront calculés selon un tarif horaire et augmentés, selon les circonstances, d'un honoraire de résultat (*success fee*). Le document y relatif est renvoyé à l'avocat, contresigné par le client.

L'avocat luxembourgeois du client est contacté par l'avocat belge. Celui-ci émet des observations sur les projets de mise en demeure et d'assignation préparés. L'affaire est introduite au Luxembourg. Finalement, le client écrit à l'avocat belge que le litige a pu être réglé à l'amiable et l'informe de la clôture de son dossier. L'avocat lui rétorque que ce résultat n'est pas le fruit d'une conciliation mais du travail que lui-même a effectué en amont. Il lui rappelle qu'un *success fee* reste dû en vertu de la convention les liant. Le client n'y réserve aucune suite. Il s'ensuit une procédure judiciaire.

2. Par jugement du 9 octobre 2018, le tribunal de première instance francophone de Bruxelles a condamné le client à payer le solde d'honoraires et un honoraire de résultat.

3. La cour d'appel de Bruxelles réforme partiellement le jugement précité sur la question de l'exigibilité de l'honoraire de résultat.

Elle rappelle tout d'abord que l'avocat établit en principe ses frais et honoraires de façon unilatérale. L'avocat a égard à six critères : l'importance de la cause, la nature du travail, la notoriété de l'avocat, la capacité financière du client, le temps consacré par l'avocat au dossier et le résultat obtenu [1].

Ce dernier critère, qui fait l'objet du débat, ne peut jamais être l'unique critère retenu en vertu de l'article 446ter du Code judiciaire. De plus, l'accord du client est nécessaire [2]. L'avocat ayant rempli son obligation d'information relative à ses frais et honoraires, la cour constate que l'accord du client a bien été entériné en l'espèce. Il reste à déterminer si le fait que le client soit parvenu à transiger aux côtés de son avocat luxembourgeois et ce, sans l'intervention directe de son avocat belge, a une incidence sur la redevabilité du *success fee*.

La cour se fonde sur trois motifs distincts :

1. la convention signée ne permet pas de déterminer si l'intention des parties était que l'honoraire de résultat soit dû en cas de résultat positif obtenu par le client, sans intervention de l'avocat [3]. Or, c'était le cas en l'espèce puisque le client avait directement négocié le résultat avec la partie adverse et la seule intervention de son avocat luxembourgeois. Et ce même si le résultat avait pu être obtenu grâce à l'influence indirecte de l'avocat belge ;
2. la rédaction de la convention établit que le *success fee* suppose un résultat obtenu, ce qui suppose un lien direct entre le résultat et le travail de l'avocat ;
3. s'il y a doute, la convention doit s'interpréter comme ne prévoyant pas le paiement d'un *success fee*. En cas de doute sur la question de savoir si la clause conventionnelle devait s'interpréter largement ou non, c'est l'interprétation restrictive qui doit l'emporter (article 1162 ancien du Code civil [4]).

Ainsi, la convention litigieuse devait être interprétée comme n'octroyant pas de *success fee* à l'avocat.

4. Premièrement, il convient de rappeler que l'avocat a l'obligation d'informer son client, avec diligence, de la méthode qu'il utilisera pour calculer ses frais et honoraires afférents aux dossiers dont il est chargé [5]. Le consentement libre et éclairé du client à ce sujet est requis [6]. L'obligation d'information de l'avocat est tant déontologique que civile et doit être exécutée en amont de la relation [7].

5. Deuxièmement, concernant la méthode de calcul des honoraires, il est possible de recourir à une formule mixte en combinant un *success fee* à une autre méthode de fixation des honoraires, tel qu'énoncé par la cour [8]. 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 [9] », comme en l'espèce.

6. Troisièmement, l'intérêt de cet arrêt réside dans l'interprétation de la convention conclue entre l'avocat et son client, en ce que l'avocat n'a pas failli à son obligation d'information relative aux honoraires.

C'est aux parties qu'il revient de déterminer le moment à partir duquel elles considèrent que le résultat visé est suffisamment caractérisé, et ce afin que l'avocat obtienne le *success fee* [10].

7. En cas de dessaisissement de l'avocat avant l'atteinte du résultat recherché, la Cour de cassation française estime 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 [11]».

Cette solution peut s'appliquer par analogie aux conditions d'exigibilité d'un *success fee*. Dans le cas d'espèce, l'avocat a contribué de façon indirecte à l'obtention du résultat espéré. Ainsi, il convenait de prévoir cette hypothèse de façon explicite dans la convention, selon les principes de la convention loi et de l'autonomie des volontés [12], afin que l'avocat, ayant à tout le moins participé à l'obtention du résultat, puisse bénéficier du *success fee*. Il s'agit d'un choix contractuel appartenant aux parties. Dès lors, lorsque leur volonté n'est pas claire, le juge sera tenu de la rechercher [13]. Nous pouvons transposer ce raisonnement aux conditions d'exigibilité du *success fee*.

Lorsque le doute subsiste quant à l'interprétation à donner à un acte, l'ancien [article 1162 du Code civil](#) prévoit que celui-ci profite à la partie qui a contracté l'obligation [14]. Le juge a l'obligation de constater qu'il ne lui est pas possible de déterminer avec certitude le sens de la convention [15]. L'appréciation du caractère de doute par le juge est sévère dans la décision commentée. En effet, elle exige de l'avocat qu'il stipule explicitement dans la convention que son intervention indirecte lui permette de bénéficier du *success fee*,

8. Le chemin emprunté par le juge pour arriver à ce résultat nous semble discutable. Le contrat entre un avocat et son client personne physique est un contrat de consommation [16]. Or, au regard des règles hiérarchiques d'interprétation, la règle d'interprétation relative à un contrat de consommation prévaut sur les autres [17]. Contenue à l'article VI.37 du Code de droit économique, cette règle prévoit qu'« (...) en cas de doute sur le sens d'une clause, l'interprétation la plus favorable au consommateur prévaut (...). Un contrat entre une entreprise et un consommateur peut être interprété notamment en fonction des pratiques commerciales en relation directe avec celui-ci ». Comme le souligne Patrick Wéry, ce texte reste peu connu des praticiens [18]. L'application de cette règle au cas d'espèce aurait produit le même résultat, c'est-à-dire, la non-débitio du *success fee* à l'avocat.

Antoine VILLANCE  
Juriste

Jean-Pierre BUYLE  
Avocat  
Ancien bâtonnier de Bruxelles

- [1] Fr., GLANSDORFF, « À la recherche du temps passé (réflexions sur le calcul des honoraires de l'avocat) », *Pourquoi Antigone ? Liber amicorum Edouard Jakhian*, 1<sup>re</sup> éd., Bruxelles, Bruylant, 2011, pp. 178-180.
- [2] J.-P. BUYLE, « L'honoraire de résultat doit avoir un fondement contractuel », *cette revue*, 2009/30, p. 1429.
- [3] L'article 1156 de l'ancien Code civil prescrit que l'intention commune des parties doit être recherchée au-delà de l'acte écrit, Voy. P. VAN OMMESLAGHE, « L'interprétation des contrats », *tome II - Les obligations*, 1<sup>re</sup> éd., Bruxelles, Bruylant, 2013, pp. 611-612.
- [4] Cet article stipule qu'« en cas de doute sur le sens d'une clause, la convention s'interprète contre celui qui a stipulé, et en faveur de celui qui a contracté l'obligation ».
- [5] Code de déontologie de l'avocat, article 5.19, paragraphe 1<sup>er</sup>.
- [6] J.-P. BUYLE et S. BOURG, « Détermination du moment de l'exigibilité d'un *success fee* », *cette revue*, 2021/4, p. 171.
- [7] J.-P. BUYLE et S. BOURG, *ibidem*, p. 171.
- [8] Mons (2<sup>e</sup> ch.), 30 avril 2013, *cette revue*, 2014/29, p. 1396 ; Liège (10<sup>e</sup> ch.), 14 février 2006, *cette revue*, 2006/19, p. 829 ; A. Girs, « Het ereloon : een evenwichtsoefening », *De Advocaat*, 1<sup>re</sup> éd., Bruxelles, Intersentia, 2012, p. 210.
- [9] P. HENRY, « Pacte de *quota litis*, convention d'honoraires et *success fee* », *cette revue*, 2002/3, p. 125.
- [10] J.-P. BUYLE et S. BOURG, *op. cit.*, p. 174.
- [11] Cass. fr. (2<sup>e</sup> ch.), 4 février 2016, R.G. n° 14-23,960, disponible sur [www.dalloz.fr](http://www.dalloz.fr).
- [12] Ancien [Code civil](#), [article 1134](#), alinéa 1<sup>er</sup>.
- [13] J.-P. BUYLE et S. BOURG, *op. cit.*, p. 174 ; J. WAELKENS, « Interpretatie van overeenkomsten en eenzijdige rechtshandelingen », [R.D.C.-T.B.H.](#), 2017/4, p. 378.
- [14] Cass., 22 mars 1979, *Pas.*, 1978-1979, IV, p. 860 : Dans cet arrêt, la Cour dit pour droit qu'en cas de doute quant au sens ou à la portée d'une convention, « c'est-à-dire s'il n'est pas possible d'en déterminer le sens ou la portée par des éléments intrinsèques ou extrinsèques à l'acte, le juge doit conformément à l'[article 1162 du Code civil](#), interpréter la convention contre celui qui a stipulé et en faveur de celui qui a contracté l'obligation ».
- [15] P. VAN OMMESLAGHE, *op. cit.*, p. 625.
- [16] C.J.U.E., 15 janvier 2015, arrêt *Biruté Šiba c. Arunas Devenas*, C-537/13, <https://www.dalloz-actualite.fr/sites/dalloz-actualite.fr/files/resources/2015/01/cjueclientconsommateur.pdf> : cet arrêt confirme que le client de l'avocat personne physique est un consommateur de droit. Pour un commentaire de cet arrêt, voy. A. ALLAMELOU, « Arrêt *Birutė Šiba* : la directive relative aux clauses abusives rendue applicable à l'avocat », [R.E.D.C.](#), 2015/1, pp. 231-239.
- [17] J. WAELKENS, *op. cit.*, p. 376 ; « Deze voorrang komt voort uit het imperatieve karakter van de regel en uit het doel de consument te beschermen ».
- [18] P. WÉRY, *Droit des obligations*, vol. 1, 3<sup>e</sup> éd., Bruxelles, Larcier, 2021, p. 449.



