Arrêt civil

Audience publique du vingt novembre deux mille treize

Numéro 39228 du rôle

Composition :

Jean-Claude WIWINIUS, président de chambre,
Roger LINDEN, premier conseiller,
Christiane RECKINGER, premier conseiller,
Fabio SPEZZACATENA, greffier.

E n t r e :

A),
appelant aux termes d'un exploit de l'huissier de justice Josiane GLODEN d'Esch-sur Alzette du 10 août 2012,

comparant par Maître Alain LORANG, avocat à la Cour, demeurant à Luxembourg,

e t :

B),
intimée aux fins du prédit exploit GLODEN,

comparant par Maître Michel MOLITOR, avocat à la Cour, demeurant à Luxembourg.

L A C O U R D ' A P P E L :

Par exploit d'huissier du 6. septembre 2010, A) a fait donner assignation à la société B) à comparaître devant le tribunal d'arrondissement de Luxembourg

pour s'entendre condamner à lui payer le montant principal de 150.000 euros ainsi que la somme de 595 euros, du chef d'une note d'honoraires et de frais. A l'appui de sa demande, il a fait valoir qu'en date du 18 décembre 2009, il a adressé à la société B) une note d'honoraires mettant en compte le montant de 595 euros à titre de frais et celui de 235.000 euros à titre d'honoraires. Eu égard au refus de la société B) de régler cette note, il a saisi, en vue d'une taxation, l'Ordre des Avocats du Barreau de Luxembourg qui a rendu sa décision en date du 14 juillet 2010, taxant les honoraires au montant de 150.000 euros HTVA et confirmant les frais de bureau au montant réclamé de 595 euros.

La société B) n'a pas accepté cette décision et a refusé de payer le montant des honoraires résulté de la taxation par le Conseil de l'Ordre. Elle a fait valoir que seul le montant de 35.000 € serait dû à titre d'honoraires et que ce montant aurait été réglé. Par contre, un honoraire de résultat complémentaire n'aurait pas été convenu.

Le tribunal, après avoir exposé les principes en matière de fixation des honoraires d'avocat, dont l'article 38 de la loi du 10 août 1991 sur la profession d'avocat et le Règlement Intérieur de l'Ordre des Avocats, du 12 septembre 2007 (ci-après «le RIO»), ainsi que les jurisprudences française et luxembourgeoise en la matière, a passé en revue l'échange de courrier entre parties dans le cas de l'espèce à la suite de l'affaire pour laquelle l'étude LORANG avait été chargée et qui avait été menée à bons termes.

Il est arrivé à la conclusion que A) entendait dès le début percevoir le montant de 35.000 euros pour tous devoirs accomplis et à accomplir jusqu'aux plaidoiries et que les parties n'avaient pas, au moment de leur entrée en relations de mandat, convenu d'honoraires de résultat étant susceptibles de s'ajouter aux honoraires pour devoirs accomplis. Par conséquent, la demande de A) a été déclarée sans objet pour le montant de 35.000 euros, fondée pour le montant de 595 euros au titre de frais et non fondée pour le surplus.

La demande de la société B) SA basée sur l'article 240 du nouveau code de procédure civile a été rejetée.

De ce jugement, A) a régulièrement relevé appel par exploit d'huissier de justice du 10 août 2012, concluant à la condamnation de la société B) au paiement du montant principal de 150.000 euros. Il critique le jugement entrepris, au motif que le tribunal a fait dépendre la validité de l'honoraire de résultat de l'existence d'une convention entre les parties au moment de leur entrée en relations, ce qui ne serait prévu par aucun texte légal, ni aucune décision jurisprudentielle.

Il expose à ce sujet qu'il résulte du RIO que si l'avocat peut convenir d'un mode conventionnel de détermination des honoraires, ce ne serait pas là pour autant une obligation. Le RIO ne prévoirait pas non plus une obligation pour un avocat de conclure au préalable une convention sur honoraire de résultat.

A titre subsidiaire, il fait valoir que la motivation du tribunal est erronée, en ce sens qu'elle ne tient pas compte de la décision de taxation du Conseil de l'Ordre des Avocats du 14 juillet 2010. Même si cette décision ne lie pas le juge, elle ne pourrait être écartée sans motivation sérieuse, ce que le tribunal n'aurait pas fait en l'espèce.

La partie intimée conclut à la confirmation du jugement entrepris en ce qui concerne le débouté de la demande de A).

Elle reproche à A), d'avoir, après la clôture définitive du dossier, réévalué unilatéralement, en 2009, le montant des honoraires initialement réclamés, alors qu'il aurait été expressément confirmé entre parties, en mai 2007, que la provision réclamée de 35.000 euros était suffisante pour couvrir les prestations nécessaires jusqu'aux plaidoiries.

En droit, elle fait exposer que la nécessité d'un accord préalable quant à la facturation d'un honoraire de résultat s'impose tant sur le plan des règles déontologiques que sur celles de droit commun. Par exception à l'honoraire classique, dit « de diligence » qui rétribue l'avocat pour le travail presté, l'honoraire complémentaire dit « de résultat », dérogatoire par sa nature, ferait l'objet d'un régime spécifique. Il devrait être convenu avant l'issue du litige et cela par écrit. L'avocat aurait l'obligation d'informer son client, dès le début de leurs relations, du mode de calcul de ses honoraires. Ceci se passerait par détermination de l'assiette du résultat et du pourcentage qui lui serait appliqué. En l'espèce, tel n'aurait pas été le cas. En tout état de cause, l'honoraire de résultat réclamé ne devrait pas aboutir à un montant excessif et disproportionné.

Quant au droit commun, l'intimée expose qu'il résulte de la convention entre parties qu'elles avaient, par avance, convenu du prix et de l'étendue des prestations qu'elle couvrait, de sorte que A) ne saurait réclamer, après l'exécution de la convention, une rétribution supplémentaire d'une quelconque nature, même partiellement confirmée par le Conseil de l'Ordre.

Quant à la valeur d'une décision de taxation et la possibilité pour les tribunaux de s'en départir, la partie intimée renvoie à la motivation du jugement entrepris.

Par un appel incident, elle critique la décision qui a rejeté la demande en allocation d'une indemnité de procédure.

Appréciation de la Cour

L'argumentation de la société B), partie défenderesse à l'action de A), repose sur le postulat que l'honoraire de résultat, qu'elle distingue de l'honoraire de diligence ou pour travaux prestés, doit, pour être dû, obligatoirement avoir fait l'objet d'une convention entre parties. Les développements que la société B) fait à ce sujet se basent sur la jurisprudence française en la matière qui est longuement analysée par elle. Plus particulièrement, la partie intimée se prévaut d'un arrêt de principe, rendu le 3 mars 1998 par la Cour de cassation française, qui a décidé qu'il résulte de la loi qu'aucun honoraire de résultat n'est dû s'il n'a pas été expressément stipulé dans une convention préalablement conclue entre l'avocat et son client. La Cour de cassation a visé plus précisément l'article 10 de la loi du 31 décembre 1971, dans sa rédaction issue de la loi du 10 juillet 1991, qui dispose, en son alinéa 2, dont l'énumération des critères est limitative, qu'à défaut de convention entre l'avocat et son client, l'honoraire est fixé selon les usages, en fonction de la situation de fortune du client, de la difficulté de l'affaire, des frais exposés par l'avocat, de sa notoriété et des diligences de celui-ci. Le même article précise, dans son alinéa 3, qu'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.

Les commentateurs de cet arrêt ont estimé que cette solution était rigoureuse mais qu'elle correspondait à la lettre du texte (cf. l'arrêt et la note de l'avocat général Jerry Sainte-Rose in JCP, Semaine juridique générale 1998, p. 1283, Jurisprudence II 10116 ; Raymond Martin, Déontologie de l'avocat, 9ième édition, Litec, no 392, p,190; Le régime juridique de l'honoraire de résultat dans les relations entre les avocats et leurs clients, par Eric Camous , Gaz. Palais 2001, Doctrine, p. 1364 ; Droit et déontologie de la profession d'avocat, Bernard Beignier e.a. Ed Gaz. Palais p. 276 ss)). Toujours est-il que depuis cet arrêt, la Cour de cassation française élimine systématiquement toute possibilité judiciaire d'accorder à l'avocat un honoraire de résultat, en dehors d'une convention expresse Il est à remarquer qu'avant la modification législative en 1991, la jurisprudence française admettait que même en l'absence de convention entre parties, un honoraire complémentaire de celui qui rémunère les diligences accomplies pouvait être accordé lorsque le résultat obtenu, par son ampleur, dépassait ce qu'un pronostic mesuré laissait attendre (cf. Gazette du Palais 1996, p.476, Journal du 19.9.1996, arrêt de la Cour de cassation du 9 mai 1996, et la note de André Damien). Donc, même en l'absence de convention, l'avocat était, à l'époque, en droit de solliciter un honoraire de résultat à condition de démontrer le caractère exceptionnel de son intervention.

Or, il est important de constater que les textes pertinents luxembourgeois sont différents de la législation française et cela justement sur le point qui est en cause dans le cas de l'espèce.

En effet, aux termes de l'article 38 de la loi du 10 août 1991 sur la profession d'avocat, *« (1) l'avocat arrête ses honoraires et met en charge ses frais professionnels. Dans la fixation des honoraires l'avocat prend en compte les différents éléments du dossier, tels l'importance de l'affaire, le degré de difficulté, le résultat obtenu et la situation de fortune du client. (2) Dans les cas où cette fixation excèderait des normes raisonnables, le Conseil de l'Ordre les réduit, eu égard aux différents éléments du dossier mentionnés au paragraphe précédent ».*

Par ailleurs, les articles 2.4.5.2. et 2.4.5.3 du RIO disposent:

«2.4.5.2. Hormis les cas où les honoraires de l'avocat sont fixés par des dispositions légales ou réglementaires, par une convention d'honoraires ou par la décision de justice qui le désigne, l'avocat fixe ses honoraires en tenant compte de l'importance et du degré de difficulté de l'affaire, du travail fourni par lui-même ou par d'autres avocats de son cabinet, de sa notoriété et de son expérience professionnelle, du résultat obtenu et de la situation de fortune du mandant.

2.4.5.3 Des conventions d'honoraires

L'avocat peut convenir avec son client d'un mode conventionnel de détermination des honoraires, que ce soit en début de dossier, en cours de dossier ou même lors de la clôture. L'avocat veillera à ce que la convention d'honoraires précise le ou les dossiers auxquels elle s'applique.
Toute convention d'honoraires tiendra compte des critères énumérés à l'article 2.4.5.2.

Il est interdit à l'avocat de passer avec son mandant un pacte de quota litis, défini comme une convention passée avant ou en cours de dossier entre

l'avocat et son mandant, par laquelle les honoraires sont fixés exclusivement en fonction du résultat de l'intervention de l'avocat.

Ne constituent notamment pas un pacte de quota litis les conventions suivantes :

- *celles en vertu desquelles les honoraires ne dépasseront en aucun cas un montant déterminé, ou se situeront entre un montant déterminé minimum et un montant déterminé maximum ;*
- *celles par lesquelles le mandant convient avec son avocat d'un honoraires forfaitaire en rémunération de son activité, à condition toutefois que ces conventions ne soient pas exclusivement liées au résultat judiciaire ou autre obtenu par l'avocat ;*
- *celles qui, outre la rémunération des prestations effectuées, prévoient la fixation d'un honoraire complémentaire en fonction du résultat obtenu ou du service rendu ;*
- *celles qui font référence à un abonnement entre le mandant son avocat.»*

La lecture de ces textes fait apparaître qu'aussi bien le législateur luxembourgeois que les auteurs du RIO ont fait ranger, en principe, le critère du résultat obtenu parmi les autres critères de fixation de l'honoraire par l'avocat lui-même. Les textes emploient d'ailleurs la notion de « fixation », ce qui indique bien que pour tous les critères y visés, dont celui du résultat obtenu, l'honoraire est, en principe, « fixé » par l'avocat et n'est pas conventionnel. Une convention n'est, par conséquent et forcément, pas obligatoire et cela en ce qui concerne tous les critères. Qui plus est, l'article 2.4.5.3. du RIO prend soin de préciser que l'avocat et son client peuvent convenir d'un mode conventionnel de détermination d'honoraires, tout en précisant que les critères énumérés à l'article précédent sont à prendre en compte, ce qui dénote expressément le caractère facultatif d'une telle convention d'honoraires. L'alinéa 4 dudit article se limite à interdire la conclusion d'un pacte de quota litis par lequel les honoraires sont fixés exclusivement en fonction du résultat de l'intervention de l'avocat. Cet alinéa ne fait rien d'autre que de consacrer la prohibition ancienne, dès avant les textes aussi bien français que luxembourgeois, d'un tel pacte de quota litis, c'est-à-dire d'une convention prévoyant la fixation d'un honoraire en fonction du seul résultat du procès et qui, en raison de sa « mauvaise réputation » et de son caractère immoral a toujours été déclaré nul par une jurisprudence et une doctrine unanimes (cf. Déontologie de l'avocat précité, no 395). Ce n'est, cependant, pas cette prohibition qui est en cause dans le cas de l'espèce. En tout cas, le texte en question ne crée nullement une quelconque obligation de conclure une convention entre avocat et client et cela pour tous les honoraires, dont les honoraires de résultat.

Il s'ensuit que l'argumentation développée en ordre principal par la société B), tirée du caractère obligatoire de la conclusion d'une convention et du non-respect, en l'espèce, de cette obligation, faisant que le complément d'honoraire réclamé par A) ne serait pas dû, tombe à faux.

En ordre subsidiaire, la société B) s'est opposée à la demande en se prévalant des principes de droit commun des contrats et en reprochant à A) de ne pas avoir respecté la convention entre parties.

A) conteste qu'il existe une quelconque convention entre parties au sujet de l'honoraire qui lui est dû.

Il convient, à cet égard, de renvoyer à l'échange de courrier électronique entre parties, sur lequel se base la société B) pour soutenir qu'en l'espèce, une convention a été conclue entre parties, fixant le montant total des honoraires redus par elle à la somme de 35.000 euros après que A) lui eut adressé, en date du 25 mai 2007, une « demande de provision no 1 » d'un montant de 35.000 euros.

Par mail du 30 mai 2007, la société B) a fait écrire, par son représentant Olivier Ralet, à A):

« …Enfin, en ce qui concerne la demande de provision, j'ai donc bien compris qu'elle couvrait outre le travail accompli jusqu'à ce jour, votre estimation du travail à fournir jusqu'aux plaidoiries, en ce compris plusieurs échanges de conclusions entre parties... »

A) a répondu par mail du 31 mai 2007 ce qui suit:

« …Enfin, s'agissant de la demande de provision qui vous a été adressée par le cabinet, je vous précise que son chiffrage a tenu compte du nombre d'heures travaillées à ce jour ainsi que du fait qu'il s'agit d'un dossier dans lequel des prestations à venir sont immanquablement à escompter... »

Il est exact que, dans cet échange, A) reste – délibérément ou non – dans le vague en ce qui concerne le « chiffrage » de son honoraire.

Néanmoins, la Cour constate que les deux parties se réfèrent dans cet échange de courrier expressément au « travail » presté ou à prester par l'avocat. Il est donc clair qu'un quelconque complément pour un éventuel résultat positif n'est, à ce moment, pas envisagé par les parties. Mais, bien entendu, un complément n'est pas non plus exclu. Ce que ces mails ne disent pas non plus c'est que le montant de la « provision », - terme qui, il est vrai, n'est pas synonyme d'acompte, vu qu'il peut même couvrir l'intégralité de l'honoraire, mais qui n'exclut pas que d'autres demandes puissent être introduites par l'avocat, surtout si, comme en l'espèce, la demande de provision porte le « no 1 », laissant entendre qu'il pourra y avoir des numéros suivants – qui, en l'espèce, a été fixé par l'avocat à 35.000 euros, est un montant définitif et que l'avocat s'interdit de réclamer un quelconque surplus.

La société B) qui se prévaut d'une convention entre parties, reste, partant, en défaut de préciser la teneur et les termes de celle-ci.

Il suit de ces développements qu'en l'absence de convention entre parties, il faut revenir au principe qui veut que la fixation des honoraires est abandonnée à l'avocat lui-même.

.

En cas de conflit, cependant, entre l'avocat et son mandant, l'article 18 de la loi sur la profession d'avocat et l'article 2.4.6.1. du RIO, prévoient que le Conseil de l'Ordre procède à la taxation des honoraires et des frais de l'avocat.

A) invoque, à cet égard, justement la taxation, en date du 14 juillet 2010, de son honoraire par le Conseil de l'Ordre pour réclamer le montant de 150.000 euros à titre d'honoraire de résultat.

En ce qui concerne la valeur de cette décision de taxation, il est exact que le Conseil de l'Ordre, en procédant à une taxation, n'agit pas en tant que

juridiction et que la taxation n'est rien d'autre et, à défaut de texte, ne peut être rien d'autre qu'un avis. Par conséquent, la décision du Conseil de l'Ordre n'est pas exécutoire et ne lie ni le client, ni la juridiction. Le juge saisi par l'avocat en vue d'obtenir un titre exécutoire apprécie ainsi souverainement la demande en tenant compte des critères exposés ci-dessus. Il ne faut, cependant, pas oublier que le juge trouve dans la décision du Conseil de l'Ordre, organe représentatif de la profession d'avocat, un élément supplémentaire, dont la valeur est loin d'être négligeable, pour apprécier la demande de l'avocat.

Il importe encore de noter qu'outre le fait que les textes le prévoient expressément, la Cour estime que la tradition et le bon sens se conjuguent pour considérer que le résultat obtenu est indiscutablement un critère de détermination de l'honoraire. Il n'est, en effet, a priori, pas déraisonnable de proportionner la rémunération de l'avocat à l'avantage qu'il a obtenu pour son client, ce que ce dernier, dans la plupart des cas, accepte volontiers.

En l'espèce, il appartient, partant, à la Cour, après s'être prononcée sur le principe et la légitimité de l'honoraire réclamé, de procéder à la fixation du quantum de l'honoraire complémentaire réclamé par A), en tenant compte de ladite taxation, mais pas seulement de cette taxation, la Cour étant libre et souveraine à cet égard.

En ce qui concerne plus précisément la taxation du 14 juillet 2010, il est à remarquer que le Bâtonnier a noté, d'un côté, que si la loi énonce effectivement, parmi les critères dont l'avocat doit s'inspirer afin de fixer ses honoraires, le résultat obtenu, ceci ne peut cependant pas fonder en soi la justification d'un honoraire de résultat entendu comme pourcentage de l'enjeu de l'affaire. Ainsi, le calcul purement mathématique appliqué par A) consistant en l'application de 1 % (fixé d'ailleurs tout à fait arbitrairement) sur le montant de l'enjeu de l'affaire, sans accord préalable du client, ni convention d'honoraire initiale, n'est pas justifié et ne peut être soutenu par une logique réglementaire ou légale.

Le Bâtonnier a noté, d'un autre côté, qu'il est indéniable que l'avocat qui demande une provision en début du dossier ne peut raisonnablement prévoir le travail à fournir tout au long de la procédure, ne sachant pas à l'avance quel sera le degré de résistance de l'adversaire, ni les incidents de procédure ou encore le nombre d'instances ou de mesures d'instruction. Ainsi, a-t-il noté, la position de la société B) n'est également pas soutenable, alors que l'indication initiale de 35.000 euros n'était forcément qu'une « estimation » et rien d'autre.

Par conséquent, le Bâtonnier s'est inspiré des autres critères fixés par la loi de 1991 : la fortune du client, la complexité du dossier, l'ancienneté et la renommée de l'avocat en charge du dossier.

Finalement, le Bâtonnier a estimé que le résultat obtenu peut et doit être pris en considération, sans arriver cependant à l'application d'un pourcentage arbitrairement et unilatéralement fixé en l'absence d'accord entre mandant et mandataire.

En conclusion, en relevant qu'au vu de l'enjeu important indéniable et non remis en question par la société B), qui a obtenu un très important résultat en sa faveur, le Conseil de l'Ordre a réduit les honoraires redus à A) à 150.000 euros HTVA.

Il est important d'insister encore sur le fait que la décision de taxation du Bâtonnier porte sur la somme totale de 150.000 euros du chef d'honoraires, suite à la demande de A) portant sur un honoraire global de 235.000 euros. Tel qu'il vient d'être dit, le Bâtonnier, pour arriver à ce chiffre, n'a pas seulement pris en compte le résultat obtenu, mais l'ensemble des critères justifiant l'honoraire réclamé. En d'autres mots, le montant déjà réglé par la société B) SA fait partie intégrante du total taxé de 150.000 euros, ce que A) semble avoir perdu de vue en introduisant sa demande en justice sur un montant de 150.000 euros.

Outre la décision de taxation qu'il faut prendre en compte pour la fixation judiciaire de l'honoraire, la Cour considère que, malgré la liberté de principe de fixation par l'avocat de son honoraire, il ne faut pas que cette fixation soit excessive – étant entendu que la demande d'un honoraire excessif peut même constituer un manquement à la probité susceptible de fonder des poursuites disciplinaires (cf. Cour de cassation française, 1e civ. 18 janvier 2000, Juris-Data no 000157).

Mais, surtout, cette demande ne doit pas être disproportionnée par rapport, d'une part, aux honoraires réclamés et obtenus par l'avocat pour les travaux prestés. A cet égard, il est admis, même en cas d'honoraire convenu entre avocat et client, que les tribunaux ont le pouvoir de réduire les honoraires convenus initialement, lorsque ceux-ci paraissent exagérés au regard du service rendu, étant entendu que l'honoraire de résultat, quoique complémentaire à l'honoraire de diligence, peut lui être supérieur en montant (cf. Raymond MARTIN, précité, no 399 ; Eric Camous, précité, no 27 ; Jean-Jacques Taisne, Déontologie de l'avocat, p.112).

D'autre part, la demande ne doit pas non plus être excessive par rapport aux attentes du client. En effet, ce dernier ne doit pas être surpris, in fine, par une réclamation à laquelle il ne pouvait s'attendre. Même si aucune convention n'est établie, le client a droit à un minimum de repères. Un instrument utile de repère pour le client est, à ce sujet, la provision que l'avocat réclame normalement, in limine litis, justement pour éviter tout incident ultérieur de recouvrement (cf. Jean-Jacques Taisne, précité, p.114). La Cour rappelle, à ce sujet, que les travaux prestés (« honoraires prestés » d'après la note de A) du 18 décembre 2009) ont été mis en compte par A) en l'espèce pour le montant de 35.000 euros.

L'ensemble de ces éléments d'appréciation amène la Cour à fixer l'honoraire global dû par la société B) à A) dans le litige qui les oppose dans le cas de l'espèce au montant de 100.000 euros. La demande de A) est, partant, par réformation de la décision entreprise, à déclarer fondée pour le montant de 100.000 – 35.000 = 65.000 euros.

Conformément à loi, les intérêts légaux sont dus, à défaut de sommation de payer, à partir de la demande en justice.

La partie B) succombe dans ses prétentions. Par voie de conséquence, elle n'a pas droit à une indemnité de procédure conformément aux dispositions de l'article 240 du nouveau code de procédure civile. Dès lors, d'une part, son appel incident visant le rejet de sa demande afférente pour la première instance est à déclarer non fondé. D'autre part, sa demande en allocation d'une telle indemnité pour la seconde instance est à déclarer non fondée.

PAR CES MOTIFS

la Cour d'appel, première chambre, siégeant en matière civile, statuant contradictoirement et sur le rapport du magistrat de la mise en état,

déclare recevables les appels pincipal et incident ;

déclare fondé l'appel principal ;

réformant :

dit partiellement fondée la demande de A) ;

fixe le montant de l'honoraire dû par B) GROUP à A) au montant de 100.000 euros ;

partant, condamne B) GROUP à payer à A), compte tenu de la provision de 35.000 euros payée, le montant de 65.000 euros avec les intérêts légaux à partir de la demande en justice jusqu'à solde ;

déclare non fondé l'appel incident et en déboute ;

déboute B) GROUP de sa demande en obtention d'une indemnité de procédure pour l'instance d'appel ;

condamne B) GROUP aux frais des deux instances.