

Du coup, la Cour constitutionnelle a pu s'appuyer sur la jurisprudence de la Cour européenne des droits de l'homme sur les limitations financières à l'accès à un tribunal et sur le principe de l'égalité des armes. Elle relève que l'augmentation du coût des prestations des avocats pourrait affecter l'effectivité du droit, pour certains justiciables, de recourir à l'assistance d'un conseil et que les règles applicables en matière de récupération de TVA conduisent à un traitement différencié des parties. L'instauration de la TVA pourrait donc porter atteinte au principe de l'égalité des armes dans le procès. Elle en tire la conclusion que l'instrument de droit dérivé que constitue la directive 2006/112/CE pourrait ne pas être conforme au droit primaire de l'Union européenne.

C'est au choc de deux logiques irréconciliables que l'on assiste ici, comme le montre le caractère abrupt des questions préjudicielles posées par la Cour constitutionnelle. Il s'agit en effet de savoir si le fait même de soumettre les prestations des avocats à la TVA est compatible avec les droits fondamentaux des citoyens de l'Union, ou de déterminer s'il est seulement concevable que ces mêmes prestations n'aient pas été considérées comme des services d'intérêt général.

Ce sont là des questions que les administrations (fiscales) ont évidemment toujours refusé de se poser. Si la CJUE accepte d'y répondre dans un sens favorable, le rôle particulier que jouent les avocats dans la construction de l'État de droit s'en trouverait conforté au plus haut point, ce qui ne serait probablement pas sans conséquence.

La convention d'honoraires renforce le lien de confiance entre l'avocat et son client



Un accusé est cuit quand son avocat n'est pas cru.

Pierre Dac



Par

Gérard Haas
Docteur en droit,
avocat à la cour
d'appel de Paris,
président du
Réseau GESICA

Souvent méprisée, la question de l'honoraire est restée pendant des siècles, comme totalement secondaire dans la relation entre l'avocat et le justiciable. En ce temps-là, l'honoraire de l'avocat avait pour socle la reconnaissance spontanée du client. Puis vint le temps où le dévouement a été impacté par la sobriété. Sa fixation alors s'est établie à l'aune du labeur fourni, exprimant par là même le règlement d'une prestation intellectuelle, clairement mesurée ou mesurable, et donc bien reconnue et acceptée comme telle. Aux qualités de droiture et de probité de l'avocat s'ajoutait la reconnaissance

d'une valorisation de son intervention en fonction de son efficacité économique. En ce sens, nous sommes une des rares professions où le prix de la prestation a permis d'établir un lien de confiance avec le client.

Avant tout, notre profession peut se prévaloir d'être un modèle de relation client nouée par la symbiose et centrée sur l'expérience client. En effet, sur le plan éthique, l'avocat exerce et mobilise tout son talent pour la seule défense des intérêts de son client ; par là-même, il n'exerce pas pour faire de son profit personnel une priorité.

La convention d'honoraires est destinée à permettre à l'avocat de sécuriser, en toute transparence, l'intention des parties et les modalités de détermination de ses honoraires.

Toutefois, la digitalisation a radicalement transformé et continue de transformer la relation client-avocat. Elle a changé la manière de se renseigner, de réagir, de consommer des prestations de service, de partager et de créer. Bref, les nouvelles technologies digitales offrent davantage de possibilités aux clients qui, en retour, se montrent plus exigeants. Aussi, pour assurer notre survie et affronter la concurrence, nous devons avoir une compréhension fine des besoins et de la psychologie de nos clients.

Cela oblige notre profession à revoir ce qui fait la valeur d'une prestation intellectuelle et son évaluation. Pour cela, la convention d'honoraires sert d'indicateur de référence à la fois comme frein mais aussi comme levier. Explications.

LES RELATIONS CLIENT-AVOCAT SÉCURISÉES PAR LA CONVENTION D'HONORAIRES

En principe, l'honoraire de l'avocat doit être fixé en fonction du labeur fourni, de l'importance pécuniaire et morale du litige, de la situation des clients, de l'ancienneté, de la compétence et de ses titres¹.

Certes, l'avocat est toujours là pour apporter une solution aux difficultés du client qui mettent en jeu son honneur, sa fortune ou encore sa liberté. Cependant, force est de constater que notre profession a une difficulté, c'est la clarté de son offre.

La question des honoraires est cruciale, en ce sens que les modes d'accès aux professionnels du droit sont bouleversés du fait du changement de comportement des clients. Leur fidélité est volatile, les coûts horaires sont remis en question par les directions juridiques, nous sommes de plus en plus consultés pour des questions complexes, en urgence et au forfait.

De nombreux justiciables renoncent à faire valoir leurs droits parce qu'ils sont angoissés par un monde qu'ils ne connaissent pas ; parce qu'ils sont inquiets de l'opacité des prix pratiqués qui varient d'un cabinet à l'autre (la France ne connaît pas de tarif obligatoire dans le domaine de la prestation d'avocats à la différence de l'Allemagne par exemple), parce qu'ils sont anxieux quant à l'issue de leur litige. L'aléa judiciaire est redouté. Ils comprennent difficilement que la justice ne découle pas seulement de l'application automatique d'une règle et le risque de perdre le procès leur est insupportable. Pourtant, engager une action en justice supporte toujours une incertitude.

C'est un fait, le client souhaite savoir combien cela lui coûtera, il exige un « devis », supporte mal une succession imprévisible de provisions et la surprise du solde final.

Si une parfaite information est légitime et primordiale, un travail de pédagogie est aussi nécessaire, car le client peut ne pas comprendre tous les coûts engendrés par un procès et/ou le prix d'un conseil qu'il peut estimer parfois exorbitant. Or, la technicité de la matière du droit et son imprévisibilité sont des éléments inhérents à la fixation du montant des honoraires.

Si la justice est gratuite, le droit a un coût. À ce titre, la convention d'honoraires est destinée à permettre à l'avocat de sécuriser, en toute transparence, l'intention des parties et les modalités de détermination de ses honoraires.

Le projet de loi pour la croissance et l'activité (loi Macron) prévoit que, pour l'ensemble des prestations des avocats (y compris la postulation), les tarifs seront désormais fixés en accord avec le client. Sauf cas d'urgence ou de force majeure, d'intervention au titre de l'aide juridictionnelle totale, de la garde à vue, de la retenue ou de la rétention, l'avocat conclut avec son client une convention d'honoraires écrite, qui précise, notamment, le montant ou le mode de détermination des honoraires et des frais appelés à être facturés au client. En clair, une convention d'honoraires écrite sera désormais obligatoire avant toute intervention.

Ajoutons que la convention d'honoraires pourra être soumise à un contrôle des agents de la DGC-CRF ou de l'Autorité de la concurrence qui sont habilités à rechercher et à constater les infractions à l'article 10 de la loi du 31 décembre 1971. Le but de cette mesure est de vérifier, d'une part si

¹ Bordeaux, 23 févr. 1979, Gaz. Pal. 1979. 1. 242.

l'information du client est complète et, d'autre part, si les conditions de fixation des honoraires sont régulières. Soulignons ici que les honoraires doivent tenir compte, selon les usages, 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.

LA TRANSPARENCE DE L'HONORAIRE DU RÉSEAU GESICA

La conclusion systématique d'une convention d'honoraires a été encouragée par le réseau GESICA qui, il y a déjà dix ans, avait anticipé cette évolution en élaborant une charte sur la transparence de l'honoraire. Celle-ci prévoit la formalisation par écrit d'une proposition d'honoraires soumise à l'accord du client.

Cette charte assure une clarté complète et sincère sur les coûts d'intervention à travers les sept points clés suivants :

▪ 1) Donner une information préalable sur le montant des provisions et honoraires (for-

fait) ou le moyen de le déterminer (temps passé) ou proposer une convention d'honoraires comportant éventuellement un honoraire de résultat.

- 2) Formaliser par écrit une proposition des honoraires, frais et débours, qui sera soumise à la signature ou à l'accord du client.
- 3) Avertir le client, en cas d'événement susceptible de modifier le montant initialement prévu, en raison de l'évolution du dossier.
- 4) Fournir sur simple demande un état détaillé des diligences effectuées.
- 5) En cas d'honoraire au temps passé, établir au fur et à mesure des diligences une facturation et en tenir régulièrement informé le client.
- 6) Remettre au client au terme de la mission qui lui a été confiée, ou à la clôture du dossier, un compte détaillé précisant les diligences accomplies et rappelant l'ensemble des sommes appelées.
- 7) Afficher et porter à la connaissance de la clientèle la présente charte.

En définitive, cette charte met en valeur la qualité de communication et la transparence de l'honoraire entre les avocats membres du réseau GESICA et leurs clients favorisant ainsi la confiance dans leurs relations.