



LES HONORAIRES

INTERVIEW DE MONSIEUR LE BATONNIER CHARLES GOURION

Madame le Bâtonnier Nathalie BARBIER : le désir de tout client est de savoir ce qu'il va devoir payer à son avocat et le problème des honoraires est un des éléments les plus importants de la relation entre l'avocat et son client.

J'ai le plaisir d'interviewer Maître Charles GOURION, ancien Bâtonnier de l'Ordre des Avocats du Barreau de la Seine-Saint-Denis, à ce sujet.

Monsieur le Bâtonnier, comment l'avocat fixe-t-il ses honoraires lorsqu'un client lui confie un dossier ?

Monsieur le Bâtonnier GOURION : C'est une question très difficile que vous me posez et pourtant je comprends parfaitement que le client puisse se la poser et soit intéressé au premier chef par le coût que représente un dossier qu'il confie à son avocat. Je ne vais donc pas éluder cette question.

Préalablement, je souhaiterais vous dire que l'honoraire de l'avocat est libre et qu'il n'y a pas de texte législatif qui réglemente les honoraires de l'avocat. En d'autres termes, il n'y a pas de tarif des honoraires comme cela existe dans d'autres professions qui font partie du monde judiciaire (notaire, huissier, commissaire priseur, avoué à la Cour) qui sont d'abord des officiers ministériels sous l'autorité des Parquets, tandis que les avocats sont des auxiliaires de justice. Cependant, cette liberté pour l'avocat de fixer le montant de ses honoraires est plus apparente que réelle.

Madame le Bâtonnier Nathalie BARBIER : C'est-à-dire, Monsieur le Bâtonnier ?

Monsieur le Bâtonnier GOURION : D'abord, l'avocat se doit dans le cadre de la nécessaire information de son client, de faire preuve de transparence à son égard et de lui expliquer la méthode de calcul de ses honoraires.

Madame le Bâtonnier Nathalie BARBIER : Monsieur le Bâtonnier, faut-il pour cela concrétiser la méthode de calcul des honoraires et y a-t-il précisément une méthode type de calcul de ces honoraires ?

Monsieur le Bâtonnier GOURION : Votre question est double. En ce qui concerne la matérialisation du calcul des honoraires, l'avocat se doit, et le client doit de plus en plus en formuler la demande, rédiger un écrit.

Madame le Bâtonnier Nathalie BARBIER : Quel type d'écrit ?

Monsieur le Bâtonnier GOURION : Cela peut être une convention type ou plus simplement un échange de lettres entre l'avocat et son client pour éviter toutes difficultés ultérieures. En ce qui concerne le second volet de votre question, la méthode du calcul des honoraires, il faut savoir que le cabinet d'avocat demeure une entreprise libérale qui supporte des charges souvent très lourdes (frais de gestion d'un cabinet). Tous ces frais représentent un coût d'exploitation rapporté au chiffre d'affaires qu'il réalise.

Madame le Bâtonnier Nathalie BARBIER : Pensez-vous, Monsieur le Bâtonnier, que le calcul du coût de l'exploitation d'un cabinet d'avocat et dont il tient compte pour fixer ses honoraires, puisse intéresser le client ?

Monsieur le Bâtonnier GOURION : Je voudrais bien le penser mais je n'y crois guère. Cependant, l'avocat doit se décomplexer vis-à-vis de son client et évoquer le problème du coût d'un dossier qui tienne compte à la fois :

1°) des frais exposés par l'avocat

2°) de la difficulté du dossier

3°) de l'intérêt du litige

4°) du développement de l'affaire ; car si au départ, une affaire peut paraître simple, elle risque de se complexifier au fil du temps. C'est pourquoi, il est toujours difficile de fixer par avance et d'une manière intangible le coût d'une procédure.

Madame le Bâtonnier Nathalie BARBIER : Mais alors Monsieur le Bâtonnier, le client ne doit plus savoir où il en est lorsqu'il consulte un avocat ?

Monsieur le Bâtonnier GOURION : Non, car il y a une méthode de calcul qui présente l'avantage de la simplicité, c'est de calculer l'honoraire d'une procédure ou d'un dossier en fonction du nombre d'heures passées, et du coût horaire qui est appliqué.

Madame le Bâtonnier Nathalie BARBIER : Mais alors, le temps passé peut être différent d'un avocat à l'autre ? C'est le client qui risque d'en faire les frais lorsqu'il contacte un avocat qui est beaucoup moins diligent ou qui au contraire bénéficie d'un avantage certain lorsque l'avocat est spécialisé dans la matière correspondant au dossier qui lui est confié.

Monsieur le Bâtonnier GOURION : Vous avez a priori raison, mais je voudrais vous dire deux choses. La première tout d'abord, c'est que le client a la possibilité de connaître les spécialités ou les domaines d'activité

de l'avocat qu'il contacte. En second lieu, il convient d'appliquer à chaque type de procédure un barème en temps passé, qui serait édicté par le Conseil National des Barreaux, qui est l'organe professionnel chargé de représenter les avocats auprès des pouvoirs publics.

Quant au taux horaire, cela dépendra pour l'avocat du coût économique d'exploitation de son cabinet, de sa notoriété, de ses compétences.

Tous ces paramètres doivent évidemment faire l'objet d'un accord entre le client et l'avocat dans le cadre d'une convention d'honoraires qui puisse prendre aussi en considération le résultat obtenu.

Madame le Bâtonnier Nathalie BARBIER : Mais ce barème du temps passé n'est pas encore édicté par le Conseil National des Barreaux ?

Monsieur le Bâtonnier GOURION : C'est vrai, mais ce barème existe dans la pratique en fonction des usages tout au moins pour les procédures classiques et les avocats l'appliquent généralement.

Madame le Bâtonnier Nathalie BARBIER : Alors, Monsieur le Bâtonnier, il peut y avoir des différences d'un cabinet à l'autre en ce qui concerne le taux horaire ?

Monsieur le Bâtonnier GOURION : C'est probable, mais pour éviter ce dumping, certains avocats, et je suis un de ceux-la, préconisent l'adoption d'un tarif minimum au-dessous duquel les avocats ne pourront descendre sous peine de sanctions disciplinaires.

Mais l'adoption d'un tel tarif qui est beaucoup plus facile à mettre en œuvre en matière judiciaire, dans le cadre d'un procès qu'en matière juridique concernant notamment la rédaction d'actes, n'exclut pas la rédaction d'une convention qui pourrait y déroger le cas échéant.

Madame le Bâtonnier Nathalie BARBIER : Monsieur le Bâtonnier, les avocats y gagneraient-ils dans le cadre de l'adoption d'un tel tarif ?

Monsieur le Bâtonnier GOURION : Je le pense et cela permettrait une plus grande prévisibilité, une plus grande lisibilité des honoraires.

Regardez les honoraires des huissiers, des avoués, des notaires, qui ont un tarif basé sur la valeur économique d'un dossier, tarif bien souvent dégressif, mais tarif tout de même. En aucun cas le client ne discute le montant des émoluments de ces officiers ministériels.

Les avocats, dans certains pays étrangers, qui ont adopté un tarif basé sur la matière, le type d'intervention de l'avocat et la valeur du litige (c'est le cas notamment en Allemagne et en Italie) ne s'en plaignent guère et pas davantage les justiciables qui ont la possibilité de récupérer sur le perdant le montant des honoraires qu'ils ont déboursés et qui ont été calculés sur la base d'un tarif.

Madame le Bâtonnier Nathalie BARBIER : Y-a-t-il des cas où la convention d'honoraires, qui semble de plus en plus devoir s'imposer dans

la profession d'avocat, doit-elle être obligatoirement rédigée par l'avocat et signée par le client ?

Monsieur le Bâtonnier GOURION : Oui, en matière d'aide juridictionnelle partielle. La convention est obligatoire et doit recevoir l'agrément du Bâtonnier mais également pour la clientèle qui bénéficie de l'assurance de protection juridique.

Madame le Bâtonnier Nathalie BARBIER : Monsieur le Bâtonnier, pensez-vous que le problème des honoraires puisse être dédramatisé, tant par le client que par l'avocat ?

Monsieur le Bâtonnier GOURION : Je le pense et en tous cas je le souhaite. C'était il y a quelques dizaines d'années un problème culturel pour l'avocat que de parler d'honoraires et il faisait preuve à cet égard de réticence. Actuellement, l'avocat doit être décomplexé sur ce point. Je ne sais pas si le fait de parler d'honoraires tue la relation entre l'avocat et son client, mais je suis persuadé que le fait de ne pas en parler la tue bien davantage.

Madame le Bâtonnier Nathalie BARBIER : Monsieur le Bâtonnier, je vous remercie.