

AVOCATS

Faut-il lever la prohibition du pacte de *quota litis* ? 305g8

Entretien avec Didier Adjedj, président de la commission Exercice du droit du CNB

Lors de son assemblée générale du 6 octobre 2017, le Conseil national des barreaux (CNB) a examiné une « réflexion sur les conditions d'une levée de la prohibition du pacte de *quota litis* ». Un rapport sur ce sujet sera soumis au vote lors de la prochaine assemblée les 17 et 18 novembre.

Gaz. Pal. : Votre commission a produit, avec la commission des règles et usages, une réflexion sur la suppression de la prohibition du pacte de *quota litis*. Quel est l'objectif de cette proposition ?

Didier Adjedj : L'interdiction du pacte de *quota litis* est une règle très ancienne qui interdit à l'avocat de percevoir une rémunération exclusivement fondée sur le résultat. Le texte évoque la matière judiciaire, mais la pratique et la jurisprudence l'ont étendue au juridique. Si nous avons abordé ce sujet sensible, c'est parce que la commission de l'exercice du droit du CNB ne se contente pas de lutter contre les braconniers du droit, à chaque fois elle s'interroge pour savoir comment l'avocat va intervenir sur le terrain occupé de façon illicite par ces acteurs. Or, nous nous sommes rendus compte que dans certains domaines, par exemple en matière d'optimisation sociale et fiscale, les avocats perdent systématiquement les marchés à partir du moment où ils demandent un honoraire fixe, si modeste soit-il. C'est absurde, mais les clients préfèrent verser entre 30 et 50 % des sommes recouvrées à une société commerciale plutôt que de payer 1 000 € d'honoraires fixes et 15 % d'honoraires de résultat à un avocat. Nous avons également constaté que certains terrains n'étaient pas occupés par les avocats, par exemple celui des litiges à faibles intérêts en jeu ou encore les litiges engagés par des personnes qui sont juste au-dessus du plafond de l'aide juridictionnelle et doivent régler des honoraires importants avant d'aboutir à un résultat. C'est le cas par exemple lorsqu'un particulier engage un contentieux contre un grand groupe industriel. Dans toutes ces hypothèses, l'avocat subit la concurrence déloyale des plateformes. Nous avons cherché une façon d'aider les confrères et c'est ainsi que nous sommes arrivés à reconsidérer la question du pacte de *quota litis*.

Gaz. Pal. : C'est un sujet ultra-sensible car cela touche à une règle fondamentale...

D. Adjedj : À ce sujet, je souligne que ce pré-rapport est rédigé par les commissions Exercice du droit et Règles et usages qui sont réputées les plus conservatrices ! Il ne s'agit pas de remettre en cause ce

qui constitue la colonne vertébrale de l'avocat, à savoir les règles sur l'indépendance, les conflits d'intérêt et le secret. Ce sont les principes que nous défendons en permanence. D'ailleurs, contrairement aux apparences, la déontologie c'est très moderne, tout le monde y vient, les codes d'éthiques fleurissent partout. Même les politiques ont compris qu'il fallait gérer les conflits d'intérêts, ce que les avocats savent depuis toujours ! Mais la concurrence est de plus en plus rude et par ailleurs les pouvoirs publics sont toujours tentés de déréglementer. Parallèlement, il faut bien admettre que l'interdiction du pacte de *quota litis* est de moins en moins appliquée. Les conventions d'honoraires ont tendance à prévoir un honoraire fixe purement symbolique...

Gaz. Pal. : Quand vous avez présenté cette réflexion sur une possible levée de l'interdiction du pacte de *quota litis* en assemblée générale du CNB le 6 octobre dernier, les réactions ont été globalement négatives...

D. Adjedj : On nous dit que ça va pousser les avocats à multiplier les procédures pour augmenter les chances de toucher de l'argent. Qu'on m'explique pourquoi un avocat qui n'est pas rémunéré à la procédure mais au résultat de celle-ci déciderait de lancer des actions inutiles qui ne lui seront pas payées ? À l'inverse, d'autres pensent que l'avocat va conseiller au client d'accepter des accords amiables contraires à son intérêt pour pouvoir percevoir plus vite l'honoraire de résultat. Les avocats ont une éthique qui leur interdit d'accepter des accords en défaveur du client. Enfin, il ne faut pas oublier qu'un avocat engage sa responsabilité, contrairement aux sociétés commerciales sur le net. Une dernière objection, plus sérieuse, évoque le risque de favoriser les gros cabinets qui auraient les moyens d'avancer les frais de procédure, contrairement aux petits. En interrogeant les confrères, nous avons constaté que le cabinet qui n'a pas beaucoup de charges peut plus facilement supporter de ne pas percevoir tout de suite une rémunération qu'un grand cabinet qui a des frais de fonctionnement très lourds.

Gaz. Pal. : Que proposez-vous concrètement ?

D. Adjedj : Nous voulons commencer par lever l'interdiction en matière juridique et uniquement avec les clients professionnels, ce qui rétablirait une concurrence équilibrée par exemple dans le domaine de l'optimisation fiscale. Nous pensons également aux activités de mandataires. Dans tous les cas, cette levée d'interdiction devrait être encadrée, par exemple en fixant un plafond de 20 ou 30 % des économies réalisées ou des sommes obtenues.

“ *Nous voulons commencer par lever l'interdiction en matière juridique et uniquement avec les clients professionnels* ”

Gaz. Pal. : Quelles sont les pratiques chez nos voisins européens ?

D. Adjedj : L'interdiction du pacte de *quota litis* est assez répandue et figure même dans le Code européen de l'avocat. Mais les choses bougent. Le CCBE est en train de travailler sur la modification de cette interdiction. L'Espagne qui était sous un régime d'interdiction absolue – même l'honoraire de résultat complémentaire était interdit –, l'autorise désormais sans réserve. L'Allemagne, quant à elle, l'autorise partiellement. L'exemple allemand est très intéressant. Lorsqu'une personne ne peut pas accéder au droit, l'honoraire de résultat pur est autorisé. Un encadrement est prévu pour éviter les dérives américaines. Il est notamment interdit à l'avocat d'avancer les frais de procédure, ce qui est une idée que nous reprenons dans notre rapport. Nous pensons que la France pourrait s'inspirer du modèle allemand pour étendre la levée de l'interdiction à une partie du contentieux.

Gaz. Pal. : En dehors de ce rapport, le grand dossier de votre commission est le litige qui oppose la profession au site Demander justice. Où en êtes-vous ?

D. Adjedj : Nous sommes maintenant au civil. Nous avons perdu en première instance. Ce sont Christiane Feral-Schuhl et Martin Pradel qui nous défendent en appel. Au pénal comme au civil, on nous oppose toujours le même argument : c'est un système de logiciel, ce qui exonère ses auteurs de toute responsabilité. Personne ne songe à poser la question éthique de la machine. Donc si je programme un robot pour voler et qu'il vole, il n'y pas vol, simplement parce que c'est une machine qui a volé ? Une intelligence artificielle n'est jamais neutre, ce qu'elle fait peut avoir des conséquences sociales très lourdes dès lors qu'elle touche à la matière juridique. Les plateformes tentent

de nous convaincre qu'il existerait un droit de basse intensité susceptible d'être délégué aux machines. Mais c'est faux ! Même la constitution de la plus petite et de la plus simple SARL soulève des questions juridiques importantes.

Gaz. Pal. : Une plateforme comme Legal Start ne permet-elle pas de créer une société à moindre coût ?

D. Adjedj : C'est en effet ce qu'on vous promet. Au passage, je souligne que contrairement à ce qu'affirme le site, il y a des juristes qui font du conseil. A priori tout est gratuit, à commencer par les modèles de statuts, mais si vous voulez les imprimer, il faut payer. Et ensuite on vous vend la publicité légale, les frais administratifs, la protection de la marque, l'expertise comptable. Au final, tout ça vous coûte plus de 1 000 €, soit le prix d'un avocat, pour un formulaire que vous auriez en effet pu trouver gratuitement sur le net ! Et c'est encouragé par les pouvoirs publics au nom de l'accès au droit. La première personne que le Conseil d'État a auditionnée pour son étude annuelle sur « Accompagner l'ubérisation » – notons le parti-pris du titre – est le dirigeant de Legal Start. En revanche, le CNB n'a jamais été reçu. Ces sociétés commerciales ne font pas de l'accès au droit mais de l'argent. Le problème, c'est qu'elles le font avec du droit, ce qui engendre des risques lourds. Nous recevons d'ailleurs de plus en plus de plaintes de clients déçus par Demander Justice. On leur fait payer la lettre pour la résolution amiable ; évidemment, ça ne marche pas. C'est alors qu'un commercial appelle le client et l'incite à saisir la juridiction. Il paie de nouveau. Certains n'arrivent pas à remplir le formulaire, et demandent le remboursement. La société leur rappelle alors qu'ils ont renoncé à leur droit de rétractation.

Gaz. Pal. : Que pensez-vous du géant américain Rocket Lawyer qui s'installe en France ?

D. Adjedj : Ils ont d'énormes capitaux et proposent essentiellement de la rédaction d'actes grâce à une intelligence artificielle très perfectionnée capable, grâce aux informations qu'on lui fournit, d'envisager toutes les hypothèses et de les traduire en documents juridiques. Et si malgré tout, le client ne trouve pas sa réponse, on lui propose alors des avocats partenaires. Seulement pour être référencé, l'avocat doit offrir les 30 premières minutes de consultation puis consentir une remise de 30 % sur son tarif habituel. Les avocats sont menacés de se retrouver dans la situation des taxis avec Uber et des hôtels avec Booking : tarif imposé et fin du rapport direct avec les clients. Il ne faut surtout pas en arriver là.

Propos recueillis par Olivia Dufour