



Rénégociation de convention d'honoraires

Par Heliegis

Dans le cadre d'un contentieux successoral initié il y a trois ans, et sur le point de parvenir à un accord transactionnel, il apparaît que l'avocat d'une partie n'a pas donné satisfaction, pour le dire poliment.

Il a été initialement convenu une convention d'honoraires comportant une partie forfaitaire et des honoraires au résultat s'élevant à 10% des sommes recouvrées, nettes d'impôts, ce qui représente une coquette somme, complètement déconnectée de la charge de travail réalisée.

En effet, depuis l'ouverture de la succession le rôle de l'avocat s'est avéré très en de ça des attentes, dans la mesure où celui ci a été très peu présent, et n'a pas répondu sur les nombreux points qui lui ont été présentés, ce qui a engendré une perte substantielle de temps, d'énergie et d'argent.

A vrai dire, on peut même inférer que l'inaction de l'avocat a engendré des frais inutiles, se chiffrant à plusieurs 10 de k?. Maintenant qu'une transaction est en cours, il se pourrait que techniquement, l'avocat vienne réclamer son dû sans le mériter.

Je précise que j'ai déjà travaillé avec plusieurs avocats au cours de ma carrière et je sais comment ça se passe. Je sais que ces gens sont très occupés mais de mon expérience, l'avocat n'a pas répondu à nos attentes. Dans mon ancien cabinet de conseil, on se prenait un savon et le client obtenait une réduction d'honoraires.

Bref, je voulais avoir des éléments de compréhension sur les marges de man?uvres possibles quant au cabinet sensé défendre les intérêts de sa partie. En vérité je pense que 5% du montant de la transaction serait déjà de l'argent facilement gagné.

Qu'en pense le forum ?

Merci