
HONORAIRES ET AUTRES FRAIS : COMBIEN ? QUAND ? ET POUR QUOI FAIRE ?

Le mode de facturation et le budget prévisible en fonction de la mission qui est donnée au cabinet sont repris dans le contrat de mission et de rémunération qui est signé à l'ouverture du dossier.

COMBIEN ?

La difficulté pour donner avec précision un budget prévisionnel est de connaître avec exactitude le nombre de diligences qui sera à accomplir, de même que le temps qu'il faudra y consacrer. Si nous n'avions que nos diligences à chiffrer, cela serait relativement simple, mais ce n'est pas le cas. Nous ne maîtrisons pas ce qui va se passer : si l'autre partie va prendre ou non un avocat, lequel, dans quel état d'esprit chacun se trouve et veut entamer les pourparlers, etc. Ces différents paramètres font qu'une affaire peut prendre une tournure ou une autre. Nous ne le savons pas au début d'un dossier (outre le fait que cela peut évoluer, positivement ou non) et nous ne le maîtrisons pas.

Nous ne pouvons donc donner que des fourchettes de coût.

QUAND ?

À l'ouverture du dossier, une provision est appelée sur les diligences qui vont être accomplies. Tous les mois, nous regardons si elle est épuisée. Si tel est le cas, nous facturons les diligences accomplies, nous déduisons la provision initiale et nous appelons une nouvelle provision pour les diligences à venir.

POUR QUOI FAIRE ?

Les honoraires rémunèrent les prestations du cabinet. Ils permettent de couvrir la totalité des charges du cabinet (sociales, humaines, structurelles, administratives, etc.).

Ils ne correspondent pas à la seule rémunération des avocats.

Il y a aussi d'autres frais liés aux autres professionnels qui peuvent être amenés à intervenir dans le dossier : notaire, huissier, expert, médiateur, etc. Ils sont rémunérés selon leurs conditions tarifaires propres.