

Jutta Laurich*

Das Erfolgshonorar in der französischen Rechtsprechung

Stichworte: Erfolgshonorar in Frankreich, Anwaltsrecht, Honorar, Honorarvereinbarung

Das Erfolgshonorar ist nur ein Teilaspekt des französischen Honorarrechts für Anwälte. Um die folgenden Ausführungen besser einordnen zu können, sollen daher einige allgemeine Informationen zum französischen Honorarrecht vorausgeschickt werden:

In Frankreich gibt es erst seit 1957 überhaupt die Möglichkeit, Honorarforderungen durchzusetzen. Davor wurde eine eventuelle Vereinbarung zwischen Mandanten und Anwalt über ein Honorar nicht als wirksames Rechtsgeschäft angesehen und war deshalb nicht vollstreckbar.

Das Gesetz kennt in Frankreich keine Gebühren.¹ Honorarempfehlungen, welche von den französischen Kammern ausgegeben wurden, sind von den Wettbewerbsbehörden mit erheblichen Bussgeldern belegt worden, die von den Gerichten bestätigt wurden.²

Honorare beruhen heute auf vertraglichen Vereinbarungen zwischen dem Anwalt und seinem Mandanten, welche natürlich nicht nur normalem Vertragsrecht, sondern eben auch den besonderen Bestimmungen des französischen Anwaltsrechts unterliegen.

Bei Streitigkeiten über Honorare können sich der Anwalt oder der Mandant an den Bâtonnier³ wenden. Dieser setzt, als Richter, nach einem durchgeführten Verfahren, das Honorar fest. Der Beschluss des Bâtonnier wird ein vollstreckbarer Titel, gegen den die Berufung vor den Präsidenten des Oberlandesgerichtes (Premier Président de la Cour d'appel) führt. Dessen Entscheidung ist wiederum einer «Cassation» vor dem Obersten Gericht, der Cour de Cassation zugänglich.⁴

So gibt es zahlreiche obergerichtliche Entscheidungen zum französischen Honorarrecht und die folgenden Darlegungen werden sich vor allen Dingen auf diese Rechtsprechung stützen.⁵

Die zentrale Rechtsvorschrift für die Honorarvereinbarung und insbesondere das Erfolgshonorar findet sich in Abs. 2 und 3 des Art. 10 des Gesetzes vom 31. Dezember 1971 in der Fassung des Gesetzes vom 10. Juli 1991. Dieser lautet in der Übersetzung wie folgt:

«Soweit zwischen dem Anwalt und seinem Mandanten kein Vertrag geschlossen wurde, wird das Honorar nach den Gebräuchen unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Situati-

on des Mandanten, der Schwierigkeit der Angelegenheit, der verauslagten Kosten des Anwaltes, des Ansehens des Anwaltes und der von ihm durchgeführten Tätigkeit festgesetzt.

Jede Festlegung eines Honorars, welches nur auf dem Ergebnis der gerichtlichen Instanz beruht, ist verboten. Erlaubt ist aber ein Vertrag, der zusätzlich zur Bezahlung der erbrachten Leistung die Bestimmung eines zusätzlichen Honorars abhängig vom erzielten Ergebnis oder von dem erlangten Vorteil vorsieht.»⁶

Dieser Gesetzestext bezieht sich nach einhelliger Meinung auf gerichtliche und aussergerichtliche Tätigkeit.

Aus dieser Bestimmung des Gesetzgebers ergeben sich unmittelbar drei Fragen, die im Folgenden erörtert werden:

- Was ist der notwendige Inhalt einer Honorarvereinbarung mit Erfolgshonorar?
- Kann ein Erfolgshonorar auch dann festgesetzt werden, wenn es keine Honorarvereinbarung gibt?
- Welche Kontrolle üben die Richter über die Höhe der Erfolgshonorare aus?

I. Honorarvereinbarung mit Erfolgshonorar

Die Lektüre der Vorschrift ergibt, dass eine Vereinbarung, die das Honorar des Anwalts allein auf ein Erfolgshonorar beschränken würde, verboten ist. Dieses Verbot der quota litis stammt bereits aus dem römischen Recht und wurde auch im Mittelalter von der königlichen Gesetzgebung bestätigt. Erfolgshonorare galten daher im französischen Anwaltsrecht grundsätzlich als verboten. Dieses strikte Verbot wurde erst im Jahr 1991 mit dem oben zitierten Gesetzestext gelockert.

Der französische Rechtskreis war also traditionell dem Erfolgshonorar eher verschlossen. Das Erfolgshonorar gehört auch heute deswegen noch nicht zur tagtäglichen Praxis der französischen Anwälte.

Das Erfolgshonorar kann also nur als Zusatz zu einem Honorar für die erbrachte Leistung (im Folgenden «Tätigkeitshonorar») geleistet werden.

Es sollen nun die Voraussetzungen eines wirksamen Vertrages, der zur Zahlung eines Erfolgshonorars führt, dargelegt wer-

* Dr. iur., avocat à la Cour de Bordeaux, Rechtsanwältin in Berlin.

1 Mit Ausnahme der sogenannten Postulationsgebühren, vor den Landgerichten, die sehr gering sind und seit 1975 nicht erhöht wurden.

2 Cour d'appel de Paris 9 déc. 1997, Gaz. Pal. 4 et 5 mars 1998, page 31, note DAMIEN.

3 Präsident der örtlichen Anwaltskammern.

4 Artikel 174 bis 179 Décret n° 91-1197 du 27 nov. 1991.

5 Viele Entscheidungen stammen aus Datenbanken insbesondere JURIS DATA.

6 Der französische Text lautet wie folgt: «A défaut de convention entre l'avocat et son client, l'honoraire est fixé selon les usages, en fonction 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. Toute fixation d'honoraires, qui ne le serait qu'en fonction du résultat judiciaire, est interdite. Est licite la convention qui, outre la rémunération des prestations effectuées, prévoit la fixation d'un honoraire complémentaire en fonction du résultat obtenu ou du service rendu.»

den. Dabei geht es natürlich einerseits um einen wirksamen Vertragsabschluss, eine Frage, die im Rahmen des normalen Zivilrechts zu beantworten ist, andererseits aber auch um die besonderen Anforderungen an diesen Vertrag, die die Rechtsprechung herausgearbeitet hat.

1. Vertragsabschluss

Grundsätzlich ist für den Abschluss des Vertrages zwischen Anwalt und Mandant die Schriftform nicht erforderlich. Angesichts des formellen Beweisrechts des französischen Zivilprozesses ist aber natürlich ein schriftlicher Vertragsabschluss empfehlenswert. In Frankreich kann nämlich vor den ordentlichen Gerichten ein Vertragsabschluss nicht durch Zeugenbeweis belegt werden. Ausser einer ausdrücklichen schriftlichen Vertragsvereinbarung zwischen Anwalt und Mandant lässt die Rechtsprechung aber auch den Beweis durch andere schriftliche Unterlagen zu:

- Ein Briefwechsel zwischen Mandant und Anwalt.⁷
- Die Versendung einer Endabrechnung durch den Anwalt, die der Mandant dann ohne weitere Diskussion bezahlt.⁸
- Das Schreiben eines Mandanten, welches als Schuldanerkenntnis gewertet werden kann.⁹

Als Beweis für den Abschluss einer Honorarvereinbarung kann natürlich nicht herangezogen werden, dass der Mandant Vorschusszahlungen geleistet hat.¹⁰

Die Rechtsprechung zeigt zahlreiche Beispiele dafür, dass Mandanten versuchen, Honorarvereinbarungen zu beseitigen, indem sie behaupten, zu deren Abschluss gezwungen worden zu sein. Eine solche Zwangssituation mit der daraus folgenden Annullierung des Vertrages zwischen Anwalt und Mandanten ist sicherlich selten, wurde aber beispielsweise in folgenden Fällen angenommen:

- Ein Anwalt, der einen Vergleich nur unter der Voraussetzung von der Gegenseite unterschreiben lassen will, dass die Mandantin gleichzeitig ihre Zustimmung zum Einbehalt der Honorare von der zu leistenden Summe gibt.¹¹
- Ein Anwalt, der sich am Vortag vor der mündlichen Verhandlung eine Honorarvereinbarung mit einem Erfolgshonorar unterschreiben lässt und ansonsten mit Niederlegung des Mandates droht.¹²

Andererseits geht die Rechtsprechung davon aus, dass insbesondere Geschäftsführer und Kaufleute hinreichend aufgeklärt sind, um die Tragweite von Erfolgshonorarvereinbarungen einzuschätzen. Ihnen wurde daher die Anfechtung nicht gewährt.¹³

2. Vertragsinhalt

a) Definition des Erfolgshonorars

Die Parteien haben hier eine Wahlmöglichkeit. Entweder legen sie bereits im Vertrag fest, wie das Erfolgshonorar zu berechnen ist. Üblich ist zum Beispiel eine prozentuale Berechnung oder die Bestimmung einer fixen Summe.

Oder aber sie legen nur das Prinzip eines Erfolgshonorars fest, überlassen es dann aber dem Bâtonnier und im Falle von Streitigkeiten weiterhin den Gerichten, die Höhe dieses Erfolgshonorars zu bestimmen.¹⁴ Die zweite Lösung schafft natürlich wenig Rechtssicherheit für den Anwalt, beruht aber auf einer langjährigen Tradition insbesondere der Kammer von Paris.

b) Festlegung des Tätigkeitshonorars

Angesichts der nicht ganz klaren Formulierung des oben zitierten Gesetzestextes hat sich ziemlich schnell die Frage gestellt, ob in der Honorarvereinbarung auch geregelt werden muss, wie das Tätigkeitshonorar zu berechnen ist. Hier kommen zum Beispiel Berechnungsmethoden nach Zeitabrechnung oder auch ein Pauschalhonorar für jeweils einzelne Tätigkeiten in Betracht.

Ursprünglich ging die Rechtsprechung davon aus, dass diese Festlegung in der Honorarvereinbarung nicht enthalten sein musste. Es reichte, dass ein tatsächliches Honorar für die Tätigkeit geleistet wurde. Die Cour de Cassation hat hierzu ihre Rechtsprechung im Jahre 2003 geändert.¹⁵ Heute müssen also in den Honorarvereinbarungen die Tätigkeitshonorare des Anwalts erwähnt werden.

c) Verhältnis zwischen Tätigkeitshonorar und Erfolgshonorar

In der Rechtsprechung hat sich natürlich auch immer wieder die Frage gestellt, ob es ein vorgeschriebenes Verhältnis zwischen Erfolgshonorar und Tätigkeitshonorar gibt. So waren manche Gerichtsbarkeiten davon ausgegangen, dass das Erfolgshonorar das Tätigkeitshonorar nicht überschreiten dürfe. Diese Entscheidungen sind aber von der Cour de Cassation aufgehoben worden,¹⁶ so dass heute das Erfolgshonorar höher sein kann, als das Tätigkeitshonorar. Hier ist aber natürlich eine Grenze zu beachten, nämlich das Verbot der *pacta quota litis*. Daraus ergibt sich, dass das Tätigkeitshonorar nicht so gering sein darf, dass letztendlich, bis auf das Erfolgshonorar, von einer unbezahlten Tätigkeit des Anwalts auszugehen ist.

d) Fälligkeit

Das Erfolgshonorar ist nach der Rechtsprechung erst fällig, wenn eine endgültige Entscheidung vorliegt. Obwohl nach Gesetzeslage das Rechtsmittel der Cassation keine aufschiebende Wirkung hat, kann das Erfolgshonorar erst verlangt werden, wenn die Cour de Cassation und eventuell ein weiteres Oberlandesge-

7 Vgl. zuletzt Cass. 1^{re} civ. 29 févr. 2000, pourvoi n^o 97-17.913.

8 Kann auch nicht mehr durch den Anwalt im nachhinein bestritten werden, Cour d'appel Paris, Premier Président 9 mars 2000, JURIS DATA 2000-110355.

9 Cour d'appel Aix en Provence, 6 nov. 2002, JURIS DATA 2002-223697.

10 Cass. 1^{re} civ. 7 mars 1995, Bull. civ. 1995 I n^o 114 page 83.

11 Cass. 1^{re} civ. 12 déc. 1995 pourvoi n^o 93-12.883.

12 Cass. 1^{re} civ. 29 juin 1999, Bull. civ. 1999 I n^o 219, page 141.

13 Cour d'appel Paris, 26 fév. 1998, JURIS DATA 1998-020617.

14 Cass. 1^{re} civ. 6 juin 2000, Bull. civ. 2000 I n^o 172 page 112.

15 Cass. 1^{re} civ. 27 mai 2003, Bull. civ. 2003 I n^o 126 page 128.

16 Cass. 1^{re} civ. 10 juillet 1995; Bull. civ. 1995 I n^o 311 page 216.

richt¹⁷ den Rechtsstreit letztendlich entschieden hat.¹⁸ Dies war deswegen nicht eindeutig, weil die Entscheidungen der Oberlandesgerichte trotz eingeleiteter Rechtsmittel immer vollstreckbar sind.

e) *Anwaltswechsel*

Sollte der Mandant beispielsweise zwischen 1. und 2. Instanz den Anwalt wechseln, wird damit die Honorarvereinbarung eines Erfolgshonorars hinfällig. Es kann dann auch keine Teilleistung verlangt werden. Anwälte versuchen dies heute durch vertragliche Regelungen zu vermeiden, etwa indem sie vertraglich die Fälligkeit einer Teilleistung nach der 1. Instanz vereinbaren, soweit diese erfolgreich ist.

Es ist aber ein Fall aus der Rechtsprechung bekannt, in dem zu Gunsten des Anwalts entschieden wurde. Der Mandant hatte unmittelbar vor der letzten und entscheidenden mündlichen Verhandlung das Mandat entzogen und wollte so der Zahlung des Honorars entgehen.¹⁹

II. Erfolgshonorar ohne Honorarvereinbarung?

Nach einer auf das Mittelalter zurückgehenden Tradition konnte ein Anwalt auch dann ein Erfolgshonorar verlangen, wenn dieses nicht vorher vereinbart worden war. Die Tradition des so genannten «Palmarium» wurde vor dem Gesetz von 1991 auch von der Rechtsprechung anerkannt. Die *Bâtonniers* setzten in solchen Fällen auf Antrag des Anwalts ein zusätzliches Erfolgshonorar fest. Diese Festsetzung beruhte letztendlich auf einer Art Gewohnheitsrecht.

Die Rechtsprechung hat die Möglichkeit, ein solches Erfolgshonorar festzusetzen dann allerdings später an sehr strenge Kriterien geknüpft. Danach war ein Erfolgshonorar nur dann in Betracht zu ziehen, wenn der Anwalt einen Erfolg gehabt hat, der unter Berücksichtigung der Besonderheiten des Verfahrens als wirklich aussergewöhnlich zu betrachten ist. Belohnt wird hier also durch das so genannte *Palmarium* der aussergewöhnliche Erfolg und die aussergewöhnlich effiziente Tätigkeit des Anwalts.²⁰

Die Frage war nun, ob dieser Gesichtspunkt auch noch im Rahmen des neuen Art. 10 Abs. 2 des Gesetzes vom 31. Dezember 1971 in der Fassung vom 10. Juli 1991, bei der Festsetzung des vertraglich nicht vereinbarten Honorars durch den *Bâtonnier* zu berücksichtigen sei.

In einem Aufsehen erregenden Fall wurde von den Gerichten darauf unterschiedliche Antworten gegeben. Es handelte sich um den Fall des Schiffsbruchs der *Amoco Cadiz*, die im Jahre 1978 vor den Küsten der Bretagne strandete und zu einer ganz

erheblichen Verschmutzung der Strände der an der Küste liegenden Gemeinden geführt hatte.

Damals hatte sich eine Anwaltskanzlei bereit erklärt, für die Gemeinden Schadensersatzforderungen geltend zu machen. Nach der damaligen Rechtslage war sicherlich nicht mit einem positiven Ausgang des Prozesses zu rechnen. Tatsächlich konnte die betroffene Anwaltskanzlei eine Verurteilung der transportierenden Erdölunternehmen erreichen und hat damit das gesamte Schadensrecht der maritimen Umweltverschmutzung neu gestaltet. Die betroffene Anwaltskanzlei hatte also unbestreitbar einen aussergewöhnlichen Erfolg errungen.

Die Anwaltskanzlei hatte eine Honorarvereinbarung mit Erfolgshonorar geschlossen, dies aber nur mit einigen Gemeinden. Diese haben später einen speziellen Verband gegründet, um die Prozesse effizient führen zu können. Dieser öffentlich-rechtliche Verband hat sich dann geweigert, das Erfolgshonorar, welches natürlich angesichts der erreichten Schadensersatzsummen beträchtlich war, zu zahlen.

Das Oberlandesgericht Paris erkennt mit einer sehr ausführlichen Begründung an, dass das von der Anwaltskanzlei erzielte Ergebnis ganz aussergewöhnlich war. Das unter Anwendung der damaligen Regeln der Kammer von Paris festgesetzte Erfolgshonorar wurde somit bestätigt.²¹

Diese Entscheidung wird von der *Cour de Cassation* aus zwei Gründen aufgehoben. Sie stellte fest, dass die ursprüngliche Honorarvereinbarung nur mit einigen Gemeinden geschlossen wurde und von dem später entstandenen Verband nicht übernommen worden ist. Dieser Aspekt der Entscheidung lässt sich mit normalem Zivilrecht begründen und ist unabhängig vom Anwaltsrecht.

Sie urteilt dann weiter, dass Erfolgshonorare nur dann zu zahlen sind, wenn sie vorher ausdrücklich vertraglich vereinbart wurden und es nicht möglich ist, sich auf das Gewohnheitsrecht der Kammern oder überhaupt das Gewohnheitsrecht der Anwälte zu beziehen, um dieses Erfolgshonorar zu begründen.²²

Im Ergebnis hat diese Anwaltskanzlei also kein Erfolgshonorar erhalten, weil dieses ursprünglich mit nur einzelnen Gemeinden vereinbart wurde und die Existenz eines solchen Erfolgshonorars nicht aus Gewohnheitsrecht oder lokalem Kammerrecht hergeleitet werden kann.²³

Mit mehreren, gleichzeitig ergangenen Entscheidungen vom 3. Dezember 1998 hat die *Cour de Cassation* dann diese Rechtsprechung verfestigt. Danach kann ein Erfolgshonorar nur dann verlangt werden, wenn es ausdrücklich vertraglich vereinbart worden ist; die Existenz eines Vertrages ist also heute zwingende Voraussetzung für ein Erfolgshonorar.²⁴

Im Ergebnis heisst dies aber auch, und wird von der Rechtsprechung auch ausdrücklich so festgehalten, dass die fünf Kri-

17 Da die *Cour de Cassation* nur eine Kontrolle der Rechtmässigkeit der Entscheidungen durchführt, kommt es bei Erfolg des Rechtsmittels immer zu einer Zurückverweisung an ein anderes Oberlandesgericht.

18 Cass. 2^e civ. 10 mars 2004, Bull. civ. II n^o 102, page 86.

19 Cour d'appel de Paris, Premier Président, 27 janv. 2000, JURIS DATA 2000-106102.

20 Indirekt: Cass. 1^{re} Civ. 2 mars 1994 pourvoi n^o 91-19.333.

21 Unveröffentlichte Entscheidung.

22 Cass. 1^{re} civ. 17 oct. 1995, Bull. Civ. 1995 I n^o 365 page 254.

23 Cour d'appel de Versailles 29 mai 1996, Gaz. Pal. 18-19 Sept. 1996 page 477, note DAMIEN.

24 Cass. 1^{re} civ. 03 mars 1998, Bull. civ. 1998 I n^o 86, page 58.

terien des Artikels 10 Abs. 2 abschliessend sind und der Verweis auf den «Gebrauch» keine zusätzlichen Kriterien erlaubt.

Dies ändert aber nichts daran, dass die unteren Instanzen und insbesondere die Präsidenten der Oberlandesgerichte den Erfolg der Angelegenheit bei der Bemessung der Honorare trotzdem in Betracht ziehen. Es handelt sich aber dann nicht um ein Erfolgshonorar, sondern um ein Bewertungskriterium beim Tätigkeitshonorar.²⁵ Dieses wird auch heute von der Cour de Cassation anerkannt. In zwei Fällen wurden Rechtsmittel gegen derartig begründete Entscheidungen zurückgewiesen.²⁶

III. Möglichkeit des Richters, das Erfolgshonorar zu beschränken

Auch wenn das Erfolgshonorar durch eine Honorarvereinbarung eindeutig festgelegt worden ist, hält sich die Rechtsprechung die Möglichkeit offen, dieses zu reduzieren. Diese Rechtsprechung ist natürlich in der Anwaltschaft auf sehr viel Widerspruch gestossen, da sie eindeutig ein fundamentales Prinzip des französischen Zivilrechts verletzt:

Artikel 1134 Code Civil:

«Die rechtmässig zustande gekommenen Verträge haben zwischen denen, die sie geschlossen haben, die gleiche Wirkung, wie ein Gesetz.»²⁷

«Pacta sunt servanda» ist ein Prinzip des französischen Zivilrechts und man muss sich fragen, mit welcher Begründung die Cour de Cassation dazu kommt, die Höhe des einmal vertraglich verbindlich festgelegten Erfolgshonorars einer richterlichen Kontrolle zu unterwerfen und zu beschränken. Die Begründung des Gerichts lautet wie folgt:

«Unter Bezug auf Art. 1134 des Code Civil und Art. 10 des Gesetzes vom 31. Dezember 1971 in der Fassung des Gesetzes vom 31. Juli 1991: Der zuletzt genannte Text kann kein Gericht daran hindern, von der Möglichkeit, das ursprünglich vereinbarte Honorar zu reduzieren, Gebrauch zu machen, wenn dieses übertrieben hoch im Vergleich zur erbrachten Dienstleistung ist.»²⁸

Damit hat die Cour de Cassation das Recht der Richter auf Reduzierung des ursprünglich vereinbarten Erfolgshonorars in völlig abstrakter Weise geschaffen. Erkennen kann man in dieser sehr kurzen Begründung eine Anlehnung an das Verhältnismässigkeitsprinzip.

Eine genaue Begründung für diese Rechtsprechung findet man aber in den Entscheidungen nicht. Die Lehre geht davon aus, dass diese Entscheidungen auf die Rechtsprechung zu den berufsmässigen Vertretern (Agents d'affaires) zurückgeht.²⁹ Diese «Geschäftsleute» hatten im 19. Jahrhundert insbesondere Parteien bei Arbeitsunfällen beraten und reine Erfolgshonorare vereinbart. Aber auch andere Tätigkeiten waren von dieser Rechtsprechung betroffen, so z.B. der Verkauf einer Immobilie, die Vermittlung eines Kredits oder die Abwicklung einer Erbschaft. Diese Rechtsprechung wurde dann im 20. Jahrhundert auf sämtliche freien Berufe übertragen, wie z.B. auf Immobilienmakler oder auch Inkassobüros.

Rechtsprechung zu den Anwälten gab es in diesem Zusammenhang nicht, da, wie oben erwähnt, bis 1957 Anwaltshonorare überhaupt nicht gerichtlich durchsetzbar waren und Erfolgshonorare sowieso bis 1991 verboten waren.

Seit der Entscheidung vom 3. Dezember 1998 können aber die Präsidenten der Oberlandesgerichte die Erfolgshonorare kontrollieren und anpassen.

Dies heisst aber auch, dass der Abschluss einer präzisen Honorarvereinbarung eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für die tatsächliche Durchsetzbarkeit des Erfolgshonorars ist. Hinzukommen muss, dass der Richter das Erfolgshonorar nicht als unangemessen hoch ansieht.

Der einzige Fall, der hier noch der Kontrolle des Richters entgeht, ist der Abschluss einer Vereinbarung über ein Honorar oder ein Erfolgshonorar, nachdem der Erfolg in der Angelegenheit bekannt ist und der Mandant daher in der Kenntnis aller Umstände das Honorar zugestanden hat.³⁰ Diese Rechtsprechung ist aber nicht auf das Erfolgshonorar beschränkt.

Im Ergebnis bleibt also festzuhalten, dass die französische Rechtsprechung hohe Ansprüche an die Präzision der Honorarvereinbarung stellt, die von den Anwälten zu berücksichtigen sind, um durchsetzbare Honorarforderungen zu erlangen.

Zwecks Umsetzung dieser detaillierten Rechtsprechung schliesst also der umsichtige französische Anwalt heute schon bei Übertragung des Mandates eine präzise Honorarvereinbarung ab, in der insbesondere die Berechnungsweise des Tätigkeitshonorars festgelegt wird und die Höhe des Erfolgshonorars im Vorhinein bestimmt wird.

25 Beispiel: Cour d'appel de Paris, Premier Président 12 janv.1999, JURIS DATA 1999-101942.

26 Cass. 1^{re} civ. 10 déc. 2002, Bull. civ. 2002 I n° 302 page 236; Cass. 2^e civ. 19 juin 2003 pourvoi n° 01-15.302, JURIS DATA 2003-019786.

27 «Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites.»

28 Cass. 1^{re} civ. 03 mars 1998, pourvoi n° 95-15.799; «Vu l'article 1134 du Code civil et l'article 10 de la loi du 31 décembre 1971, modifié par celle du 10 juillet 1991; Attendu que le second de ces textes ne saurait faire obstacle au pouvoir des tribunaux de réduire les honoraires convenus initialement entre l'avocat et son client lorsque ceux-ci apparaissent exagérés au regard du service rendu.»

29 RAYMOND MARTIN; La réduction des honoraires de l'avocat par le pouvoir judiciaire – Recherche archéologique JCP G 1999, I, 110.

30 Cass. 2^e civ. 21.04.2005, pourvoi n° 02-20.183, JURIS DATA 2005-028159.