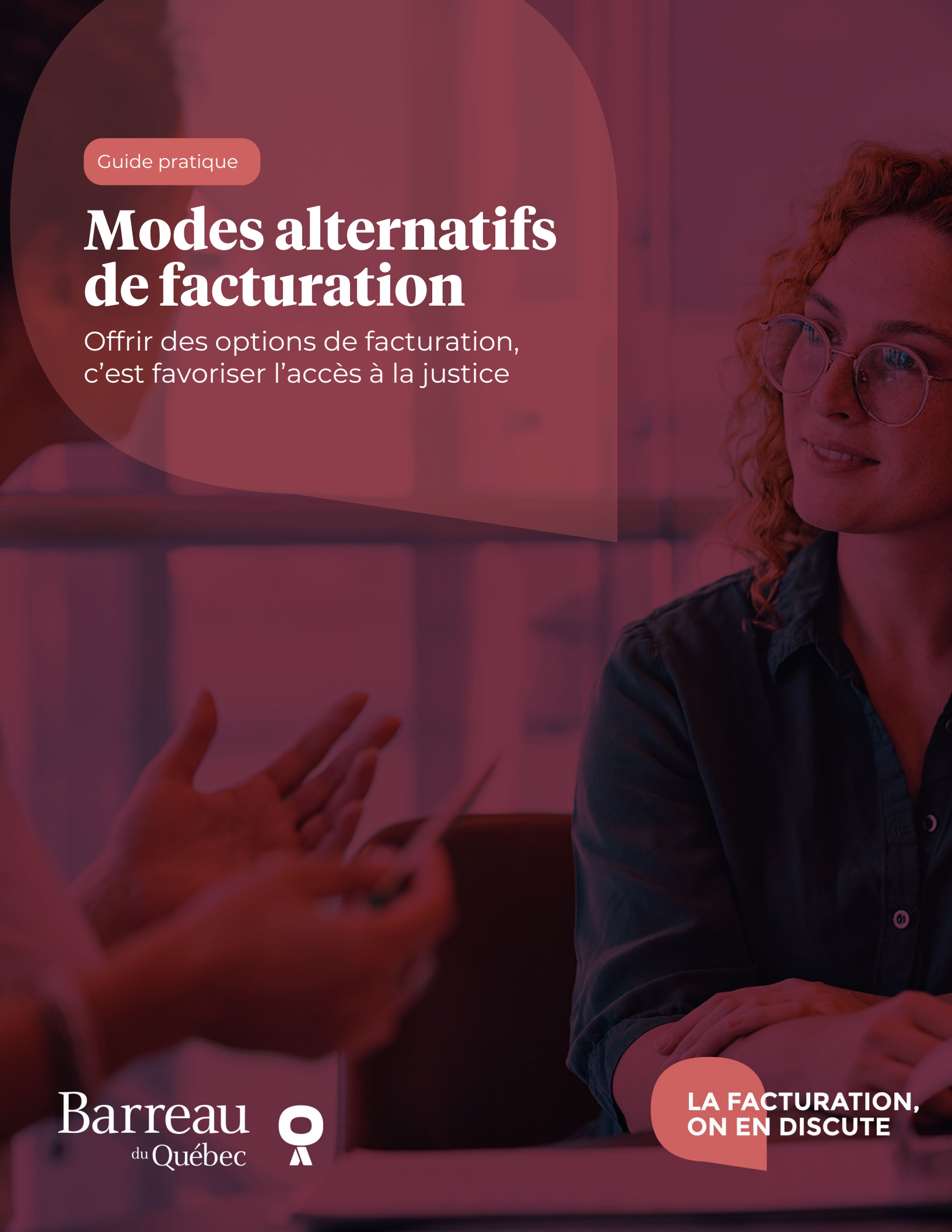
Guide pratique

Modes alternatifs de facturation

Offrir des options de facturation, c'est favoriser l'accès à la justice



Barreau du Québec

LA FACTURATION, ON EN DISCUTE

Table des matières

Comment utiliser ce guide 3

1. Pourquoi repenser la facturation? 3

Les nouvelles technologies 3

La santé professionnelle et organisationnelle 4

La réorganisation du travail 5

2. Les différents modèles 6

Le mandat à montant forfaitaire 6

Le mandat avec prix plafond 7

Le mandat à portée limitée 9

Le mandat à pourcentage 10

Le mandat par étape 11

Le mandat par abonnement 13

3. Quel mode choisir? 14

Vue d'ensemble comparative 15

4. Le cadre déontologique 16

Un devoir important 17

Un devoir en continu 18

Entente à forfait ou à pourcentage — obligations comptables 20

Certaines pratiques à proscrire dans le cadre des conventions d'honoraires professionnels 21

Taux d'intérêt trop élevé 22

5. Comment implanter les modes alternatifs de facturation 24

Comment utiliser ce guide

Ce guide poursuit un seul objectif : vous aider à comprendre, choisir et à appliquer un mode de tarification adapté à chaque dossier dans le respect de vos obligations déontologiques. Il est conçu comme un outil pratique pour vous aider au quotidien.



1. Pourquoi repenser la facturation?

Offrir des options de facturation, c'est favoriser l'accès à la justice. Selon un sondage Léger Marketing commandé par le Barreau du Québec (mai 2026, n=1 050), 26 % des Québécoises et des Québécois disent avoir déjà été confrontés à une situation où ils ont envisagé d'avoir recours aux services ou aux conseils d'une avocate ou d'un avocat. Or, la moitié d'entre eux ont été freinés par l'impression que ces conseils seraient trop coûteux entraînant 13 % de l'ensemble des répondants et répondantes à renoncer à une consultation.

> **« Consulter un avocat peut déjà être intimidant. Ne pas savoir ce que ça va coûter l'est encore davantage. Mais quand les frais sont prévisibles dès le départ, quelque chose change : la valeur-conseil gagne en importance. »**
>
> — Me Marcel-Olivier Nadeau, bâtonnier du Québec

Les nouvelles technologies

La facturation à l'heure ajoute une seconde tension, structurelle celle-là : elle pénalise l'efficacité. Une avocate ou un avocat qui accomplit en deux heures ce qui en prenait six auparavant, grâce à l'expérience ou à la technologie, voit mécaniquement ses revenus diminuer. L'intelligence artificielle générative (« IA ») accentue ce paradoxe : lorsqu'une ébauche qui prenait trois heures peut être produite en dix minutes, la question n'est plus seulement de savoir si l'avocate ou l'avocat peut être efficace, mais comment cette efficacité peut être valorisée équitablement, pour la cliente ou le client comme pour elle-même ou lui-même.

Le *Code de déontologie des avocats* est clair :

- Les honoraires doivent demeurer proportionnés aux services réellement rendus (voir section 4).
- Le temps consacré à la révision et à la validation du travail produit par l'IA fait partie de ces services; facturer le temps qu'aurait normalement pris la tâche sans l'outil n'est pas conforme à cette exigence.
- Toute information générée doit être vérifiée et validée avant d'être utilisée dans un dossier.

La transparence sur l'utilisation de l'IA s'inscrit dans votre devoir d'information : lorsqu'un outil d'IA a une incidence significative sur les coûts ou la nature des services, la cliente ou le client doit en être informé, une mention dans la convention d'honoraires ou lors de la rencontre initiale suffit.

Cas fictif :

« J'utilise des outils d'intelligence artificielle pour certaines étapes de préparation, ce qui me permet de travailler plus efficacement. Mes honoraires reflètent le temps que je consacre réellement à la révision, à la validation et au conseil et non pas le temps que ces tâches auraient pris sans ces outils. »

Le Barreau du Québec a publié un *Guide pratique pour une utilisation responsable de l'IA*, vous permettant de mieux comprendre comment ces nouveaux outils peuvent vous aider dans votre pratique, le tout dans le respect de vos obligations déontologiques.

La santé professionnelle et organisationnelle

Le modèle de facturation à l'heure a aussi un coût humain. Une étude nationale menée auprès de 1 380 avocates et avocats québécois (Université de Sherbrooke, 2022-2024) identifie la surcharge de travail et la pression liées aux heures facturables parmi les principaux facteurs de risque pour la santé psychologique de la profession. Cette étude a permis de documenter avec précision les enjeux de santé psychologique au travail chez les avocates et les avocats du Québec. Les résultats sont éloquents.

57,7 %
présentent des symptômes de détresse psychologique

46,5 %
vivent de l'épuisement professionnel

20,1 %
ont une intention modérée à très élevée de quitter la profession

Les données révèlent que lorsque le seuil de **1 800 heures facturables** est dépassé, cela compromet gravement la santé physique et mentale des professionnelles et des professionnels, tout en entravant leur capacité à équilibrer travail et vie personnelle (p. 39 du rapport).

Recommandations pour une meilleure santé professionnelle

L'équipe de recherche a formulé des recommandations concrètes issues des données et des entrevues. Plusieurs d'entre elles font écho, directement, aux logiques portées par les modes alternatifs de facturation :

- Réduire la pression sur les heures facturables en début de carrière, pour permettre l'apprentissage et le mentorat sans pression immédiate du compteur.
- Valoriser les activités non comptabilisées en heures facturables (*pro bono*, mentorat, etc.) comme des contributions ayant une valeur réelle.
- Valoriser le droit à la déconnexion, notamment en clarifiant dès le départ l'étendue du mandat pour réduire les sollicitations intempestives.

Diversifier ses modes de tarification ne signifie pas abandonner la facturation horaire, qui demeure pertinente dans plusieurs dossiers. Il s'agit plutôt d'avoir le bon outil pour chaque situation tout en gardant à l'esprit que chaque option offerte est un frein de moins à la consultation, et donc un pas de plus vers l'accès à la justice.

Peu importe le mode retenu, le résultat doit toujours être juste, raisonnable et conforme au *Code de déontologie des avocats* (Voir section 4).

Le saviez-vous?



Les Québécoises et les Québécois estiment en moyenne à 2 923 $ le coût d'une avocate ou d'un avocat pour un dossier simple. Cette perception repose surtout sur le bouche-à-oreille (l'expérience de l'entourage, 15 %; l'expérience personnelle, 15 %) plutôt que sur une information fiable — d'où l'intérêt de parler de prix tôt et clairement dans la relation avec la cliente ou le client.

La réorganisation du travail

Mesurer le temps consacré à chaque tâche, même sans facturer à l'heure, permet justement de mieux comprendre le coût réel des services et d'évaluer si vos modes de tarification atteignent vos objectifs de revenus. Voici quelques indicateurs utiles à documenter :

- Indicateur de recouvrement;
- Durée de vie moyenne des dossiers;
- Taux horaire moyen;
- Coût moyen par type de mandat;
- Temps moyen consacré aux principales catégories de tâches;
- Gains d'efficience réalisés grâce aux outils technologiques ou à l'IA.

En tant qu'avocate ou avocat, il est important de pouvoir discerner les multiples rôles et chapeaux que l'on peut porter au quotidien, et ce, afin de bien orienter ses clients dans les différents choix à faire dans le cadre d'un dossier.

2. Les différents modèles

Voici une liste des modes de tarification existants. Il est important de comprendre que ce ne sont pas tous les modes qui conviendront à votre pratique ou à votre clientèle.

Le mandat à montant forfaitaire

Le mandat à montant forfaitaire, aussi appelé tarification à prix fixe, consiste pour l'avocat ou l'avocate et le client ou la cliente à convenir d'avance d'un montant global couvrant un ensemble déterminé de services juridiques. Cette modalité de tarification s'écarte du modèle traditionnel de la facturation horaire en offrant au client une prévisibilité accrue quant aux honoraires qu'il devra payer.

Le client connaît dès le départ le montant qu'il devra payer, ce qui facilite la planification financière et réduit les incertitudes associées à l'évolution du dossier. Cette transparence contribue également à renforcer la relation de confiance entre l'avocat ou l'avocate et son client.

Ce mode de rémunération est généralement utilisé dans des dossiers dont les étapes et la complexité sont relativement prévisibles. Il permet à l'avocat ou l'avocate de fixer un montant en fonction de son expérience et de son évaluation du travail requis. Pour le client, cette approche offre l'avantage de connaître d'emblée le coût des services, ce qui facilite la prise de décision et la planification financière.

Le mandat à montant forfaitaire est fréquemment utilisé pour des dossiers standardisés, tels que certaines procédures non contestées ou la rédaction de documents juridiques courants. Par exemple, une personne qui souhaite incorporer une entreprise pourrait se voir proposer un forfait couvrant l'ensemble des démarches nécessaires. De la même façon, un divorce non contesté peut souvent être traité à coût fixe, puisque les étapes sont relativement prévisibles.

Le caractère fixe du montant convenu implique que l'avocat ou l'avocate assume un certain niveau de risque. En effet, il peut arriver qu'un dossier initialement perçu comme simple évolue de manière imprévue, en raison notamment de la conduite de la partie adverse ou de la survenance d'éléments nouveaux. Dans une telle situation, l'avocat ou l'avocate pourrait devoir fournir un travail plus important que prévu sans ajustement correspondant des honoraires.

Ainsi, la précision du mandat est essentielle. L'avocat ou l'avocate doit décrire de manière claire les services inclus dans le forfait, ainsi que les exclusions. Il doit également indiquer si les débours et autres dépenses afférentes sont compris dans le montant convenu et préciser les circonstances dans lesquelles des frais supplémentaires pourraient être requis.

Cette transparence constitue un élément central de la relation entre l'avocat ou l'avocate et son client, et permet d'éviter des différends ultérieurs quant à l'étendue des services et à la facturation.

Enfin, il convient de rappeler que, même dans le cadre d'un forfait, les honoraires doivent demeurer justes et raisonnables, en conformité avec les exigences déontologiques applicables.

Le mandat à forfait constitue ainsi un outil efficace de transparence et de gestion des attentes, à condition d'être encadré avec rigueur.

Ce type de mandat convient particulièrement si :

- vous souhaitez offrir à votre clientèle une plus grande prévisibilité quant aux coûts;
- vous intervenez dans le cadre de dossiers simples ou standardisés;
- les services juridiques inclus peuvent être définis clairement et précisément;
- les débours, les autres frais afférents et les services additionnels sont établis et abordés dès le départ.

En bref : Tarification à prix fixe

Un montant global convenu d'avance pour un ensemble déterminé de services, indépendamment du temps réellement consacré au dossier.

À prévoir dans la convention

- Les services inclus et exclus, de façon précise.
- Le traitement des débours et autres frais afférents.
- Les circonstances pouvant entraîner des frais supplémentaires.

Piège fréquent : Un forfait imprécis quant à son étendue devient une source de litige si le dossier évolue plus que prévu.

Le mandat avec prix plafond

Le mandat avec prix plafond consiste à fixer un montant maximal des honoraires, qui ne pourra pas être dépassé indépendamment du temps consacré au dossier. Cette formule représente un compromis entre la tarification horaire et la tarification forfaitaire, en combinant souplesse et encadrement des coûts.

Ainsi, contrairement au mandat forfaitaire, le prix plafond ne fixe pas un coût unique et définitif, mais établit plutôt un seuil au-delà duquel les honoraires ne peuvent excéder, quelles que soient les heures réellement consacrées au dossier.

Ce mode de tarification est particulièrement approprié dans les situations où l'évolution du dossier comporte une part d'incertitude. Il permet à l'avocat ou l'avocate de s'adapter aux circonstances du dossier, tout en garantissant au client que les coûts ne dépasseront pas un certain seuil. Le client ou la cliente peut ainsi entreprendre des démarches en sachant que ses obligations financières demeureront encadrées.

Par exemple, une PME qui consulte un avocat ou une avocate pour un différend commercial pourrait difficilement prévoir l'ampleur du travail nécessaire. En fixant un prix plafond, elle s'assure que les coûts resteront dans une limite acceptable. Autre exemple : une personne impliquée dans un litige civil pourrait accepter de payer des honoraires selon le temps réellement consacré, tout en sachant que ceux-ci ne dépasseront pas un certain montant. Cela lui permet d'entreprendre des démarches en toute confiance.

La détermination du prix plafond repose sur une estimation préalable du travail requis, fondée sur divers facteurs tels que la complexité du dossier, les étapes envisagées et les ressources nécessaires. Il est essentiel que ces éléments soient expliqués au client de manière claire, afin qu'il comprenne les bases sur lesquelles repose le montant maximal convenu.

Dans ce type de mandat, le devoir d'information de l'avocat ou de l'avocate revêt une importance particulière. Si le dossier évolue de manière à entraîner une augmentation significative du travail requis, l'avocat ou l'avocate doit en informer le client ou la cliente dans les plus brefs délais. Cette communication permet au client de réévaluer sa stratégie, d'envisager des solutions alternatives ou, au besoin, de convenir de nouvelles modalités.

Le succès de cette formule repose sur une gestion proactive du dossier et sur un dialogue continu entre l'avocat ou l'avocate et son client. Elle permet de concilier les besoins de flexibilité et de prévisibilité, dans un cadre transparent.

Ce type de mandat convient particulièrement si :

- vous souhaitez convenir avec votre clientèle d'un montant maximal à ne pas dépasser;
- vous cherchez à limiter les risques de dépassements imprévus;
- vous prévoyez effectuer des suivis réguliers tout au long du mandat;
- vous intervenez dans des dossiers dont l'évolution juridique comporte des incertitudes et recherchez une solution de tarification adaptée à cette réalité.

En bref : Un montant maximal, jamais un montant fixe

Un plafond d'honoraires qui ne peut être dépassé, peu importe le temps consacré, soit un compromis entre l'heure facturable et le forfait.

À prévoir dans la convention

- La méthode d'estimation du plafond, expliquée à la cliente ou au client.
- L'engagement à informer rapidement la cliente ou le client si le travail requit augmente significativement.

Piège fréquent : Fixer le plafond sans base d'estimation documentée rend difficile la justification des honoraires en cas de contestation.

Le mandat à portée limitée

Le mandat à portée limitée constitue une modalité particulière de prestation des services juridiques dans laquelle l'avocat ou l'avocate intervient uniquement pour une partie déterminée d'un dossier, sans en assumer la gestion complète.

Reflétant une évolution importante dans la pratique du droit, cette approche vise à rendre les services juridiques plus accessibles et plus flexibles. Parfois désigné comme des « services juridiques dégroupés », le mandat à portée limitée s'est développé en raison de la demande croissante de personnes souhaitant bénéficier d'un accompagnement juridique adapté à leurs besoins et à leur capacité financière.

Dans un tel contexte, le client ou la cliente conserve un rôle actif dans la conduite de son dossier. L'avocat ou l'avocate intervient pour des tâches précises, généralement identifiées à l'avance, comme l'analyse d'une situation juridique, la rédaction de procédures, la préparation d'une audience ou encore une intervention ponctuelle devant un tribunal. Le reste du dossier relève de la responsabilité du client, qui doit alors s'assurer de bien comprendre les démarches à accomplir.

Prenons l'exemple d'un locataire qui souhaite contester une décision devant le Tribunal administratif du logement. Il pourrait demander à un avocat ou une avocate de réviser sa procédure et de l'aider à préparer son argumentation, mais opter pour se représenter seul à l'audience.

Dans un autre contexte, une personne ayant besoin d'accompagnement dans un divorce pourrait solliciter un avis juridique uniquement pour comprendre ses droits avant de négocier elle-même avec l'autre partie.

Cette structure implique une collaboration étroite entre l'avocat ou l'avocate et le client. Elle exige également une grande rigueur dans la rédaction du mandat. En effet, il est primordial d'éviter toute ambiguïté quant à l'étendue réelle des services fournis. Il est donc essentiel que les tâches prises en charge par l'avocat ou l'avocate soient clairement définies, de même que les éléments exclus du mandat.

Il importe de rappeler que le caractère limité du mandat ne réduit pas les obligations professionnelles de l'avocat ou de l'avocate, qui doit faire preuve de compétence, de diligence et de prudence, et conseiller son client ou sa cliente de manière adéquate. Le devoir de conseil peut notamment amener l'avocat ou l'avocate à devoir informer le client de risques ou d'enjeux qui dépassent le strict cadre du mandat confié.

Par ailleurs, le mandat à portée limitée nécessite que le client soit en mesure d'assumer les responsabilités qui lui incombent. L'avocat ou l'avocate doit donc s'assurer que le client comprend bien la nature du mandat, ses limites et les conséquences qui pourraient découler d'une gestion partielle du dossier.

Le mandat à portée limitée constitue ainsi un outil pertinent pour adapter la prestation des services juridiques aux besoins variés des justiciables.

Ce type de mandat convient particulièrement si :

- vous souhaitez offrir à votre clientèle une intervention juridique ciblée à moindre coût;
- la nature du dossier permet de définir clairement et précisément les services juridiques inclus et exclus;
- vous entretenez une excellente communication avec votre client ou votre cliente et établissez un partage clair des rôles et des responsabilités;
- votre client ou votre cliente est en mesure de prendre en charge certaines démarches ou certaines composantes du dossier.

En bref : Services juridiques « dégroupés »

L'avocate ou l'avocat intervient uniquement pour une partie déterminée d'un dossier (ex. : réviser une procédure, donner un avis avant que la cliente ou le client négocie lui-même); la cliente ou le client garde la responsabilité du reste.

À prévoir dans la convention

- Une description sans ambiguïté des tâches incluses et exclues.
- La confirmation que le client comprend les limites de l'intervention et les risques qui en découlent.

Piège fréquent : Le caractère limité du mandat ne réduit pas les obligations de compétence, de diligence et de conseil de l'avocat, y compris pour des enjeux qui dépassent le strict cadre du mandat.

Le mandat à pourcentage

Le mandat à pourcentage, également appelé entente d'honoraires conditionnels, prévoit que la rémunération de l'avocat ou de l'avocate est calculée en fonction du résultat obtenu dans le dossier. Les honoraires correspondent alors à un pourcentage des sommes récupérées ou obtenues pour le client.

Ce mode de tarification est fréquemment utilisé dans les dossiers comportant un enjeu financier important, notamment en matière de responsabilité civile ou de recouvrement. Il est particulièrement pertinent lorsque l'issue du dossier est incertaine et que le client ne dispose pas des ressources nécessaires pour assumer des honoraires dès le départ.

Par exemple, une personne blessée qui intente un recours en responsabilité civile pourrait conclure une entente avec un avocat ou une avocate selon laquelle il y aura rémunération uniquement si une indemnité est obtenue. Dans un autre cas, un entrepreneur qui tente de recouvrer une créance importante pourrait recourir à ce type d'entente afin de limiter son risque financier.

Le mandat à pourcentage repose sur une logique de partage du risque entre l'avocat ou l'avocate et le client ou la cliente. En l'absence de résultat positif, l'avocat ou l'avocate ne perçoit généralement pas d'honoraires, bien que certains frais, tels que les débours, puissent demeurer à la charge du client. Cette structure peut faciliter l'accès à la justice en permettant à des justiciables de faire valoir leurs droits sans assumer immédiatement les coûts d'un litige.

Toutefois, ce type d'entente est encadré de manière stricte. Certaines situations sont exclues, notamment lorsqu'il s'agit de sommes liées à des obligations alimentaires, pour lesquelles les ententes à pourcentage sont prohibées. De plus, le pourcentage convenu doit être raisonnable et proportionné au travail accompli et aux circonstances du dossier.

La transparence constitue un élément central dans ce type de mandat. L'avocat ou l'avocate doit expliquer de manière détaillée les modalités de calcul des honoraires, les frais qui demeurent à la charge du client et les conséquences d'une résiliation du mandat.

Le mandat à pourcentage constitue ainsi un outil permettant d'aligner les intérêts de l'avocat ou de l'avocate et de son client, tout en exigeant un encadrement rigoureux afin de préserver l'équilibre et la justesse de la rémunération.

Ce type de mandat convient particulièrement si :

- vous acceptez de partager une part du risque financier d'un litige;
- votre client ou votre cliente a un dossier ayant une incidence financière importante, comme un recours en responsabilité civile;
- vous avez intérêt à contribuer à l'accès à la justice;
- vous prévoyez une entente claire parant à toutes les éventualités.

En bref : Entente d'honoraires conditionnels

La rémunération correspond à un pourcentage des sommes récupérées ou obtenues pour la cliente ou le client. Ainsi, l'avocate ou l'avocat partage le risque du dossier.

À prévoir dans la convention

- Le pourcentage applicable et son mode de calcul.
- Les frais (débours) qui demeurent à la charge de la cliente ou du client même en l'absence de résultat.
- Les conséquences d'une résiliation du mandat.

Piège fréquent : Interdit sur des sommes représentant des aliments (pension alimentaire); le pourcentage doit rester raisonnable et ne jamais s'appliquer à des sommes déjà acquises. Voir section 4.

Le mandat par étape

Le mandat par étape consiste à diviser un dossier en différentes phases, chacune étant évaluée et, le cas échéant, facturée séparément. Cette approche permet au client ou à la cliente de s'engager progressivement dans le traitement de son dossier. Plutôt que de confier l'ensemble du dossier à un avocat ou une avocate dès le départ, le client s'engage progressivement, en fonction de l'évolution de la situation.

Dans un premier temps, une étape initiale peut être consacrée à l'analyse du dossier et à l'évaluation des options disponibles. À la suite de cette analyse, le client est mieux en mesure de décider des démarches à entreprendre.

Par la suite, d'autres étapes peuvent être entreprises, telles que la rédaction de procédures, la négociation ou la préparation d'une audience. Chaque phase est déterminée en fonction des besoins et des décisions du client.

Par exemple, une personne qui envisage un recours judiciaire peut commencer par une étape d'analyse afin d'évaluer ses chances de succès. À la suite de cette analyse, elle pourra décider de poursuivre avec une mise en demeure ou une négociation.

Dans un autre cas, un litige commercial pourrait être traité en plusieurs phases : étude du dossier, tentative de règlement, puis, si nécessaire, procédures judiciaires. Chaque étape est ainsi réfléchie avant d'être entreprise.

Cette méthode présente l'avantage de favoriser une meilleure compréhension du dossier par le client. Le mandat par étape présente plusieurs avantages en matière de transparence et de gestion des coûts. Il permet au client de mieux comprendre le processus juridique dans lequel il s'inscrit et de prendre des décisions éclairées à chacune des étapes. Il offre également une certaine flexibilité, puisqu'il est possible d'ajuster la stratégie en cours de dossier, voire de mettre fin au mandat si cela s'avère approprié.

Cette approche est particulièrement adaptée aux dossiers dont l'évolution est difficile à prévoir. Elle permet d'éviter de s'engager prématurément dans des démarches coûteuses sans avoir préalablement évalué les enjeux et les perspectives de succès.

Du point de vue de l'avocat ou de l'avocate, le mandat par étape favorise une gestion structurée du dossier et une communication continue avec le client. Il permet également d'adapter les services offerts en fonction de l'évolution réelle du dossier, ce qui contribue à maintenir une adéquation entre les honoraires demandés et le travail effectué.

Comme pour les autres modes de tarification, il est essentiel que les modalités du mandat soient clairement définies et comprises par le client. Chaque étape doit être expliquée, tant en ce qui concerne les services offerts que les coûts associés.

Le mandat par étape constitue ainsi une approche souple et progressive, qui met l'accent sur la transparence, la maîtrise des coûts et la prise de décision éclairée.

Ce type de mandat convient particulièrement si :

- vous souhaitez accompagner votre clientèle dans une gestion progressive de son dossier;
- vous voulez l'aider à mieux comprendre les coûts associés à vos services et à en assurer un meilleur contrôle;
- le dossier comporte des éléments complexes ou présente un degré important d'incertitude;
- vous souhaitez conserver la flexibilité nécessaire pour ajuster votre stratégie et l'étendue de votre intervention au fil de l'évolution du dossier.

En bref : Un dossier divisé en phases

Chaque phase (ex. : analyse, négociation, audience) est évaluée et facturée séparément; la cliente ou le client s'engage progressivement plutôt que de confier tout le dossier d'un coup.

À prévoir dans la convention

- Le contenu et le prix de chaque phase, expliqués au fur et à mesure.
- Les conditions de passage à l'étape suivante.

Piège fréquent : Ne pas définir clairement où s'arrête une phase crée de l'ambiguïté sur ce qui est couvert par chaque facture.

Le mandat par abonnement

Le mandat par abonnement consiste, pour le client ou la cliente, à verser des frais récurrents (mensuels, trimestriels ou selon une autre périodicité) en échange d'un accès continu à un ensemble de services juridiques déterminés à l'avance. Contrairement aux autres modes de facturation, qui s'appliquent généralement à un dossier ponctuel, l'abonnement s'inscrit dans une relation professionnelle durable.

Ce mode convient particulièrement aux clients dont les besoins juridiques sont récurrents et dont le volume de travail demeure relativement prévisible. Il peut s'agir, par exemple, d'une entreprise souhaitant obtenir un accès continu à des conseils juridiques généraux, ou d'un syndicat de copropriété ayant besoin d'un accompagnement régulier tout au long de l'année.

Le principal défi juridique de ce mode de facturation est d'éviter qu'il soit qualifié de contrat d'assurance. Bien que la logique de mutualisation des coûts puisse, à première vue, rappeler celle d'un produit d'assurance, la distinction repose sur la nature de la prestation offerte : le membre ne paie pas pour être indemnisé en cas de réalisation d'un risque, mais pour obtenir un accès continu à des services juridiques, soit des consultations, des conseils, de l'accompagnement et, selon le cas, de la représentation.

Comme pour les autres modes de facturation, la précision de l'entente est essentielle. Il importe de définir clairement ce que couvre l'abonnement, ainsi que les services qui en sont exclus, afin d'éviter toute ambiguïté entre les parties.

Le mandat par abonnement constitue ainsi un outil pertinent pour offrir un accès prévisible et continu à des services juridiques, à condition d'être structuré avec rigueur afin de respecter les exigences déontologiques applicables.

Ce type de mandat convient particulièrement si :

- votre clientèle a des besoins juridiques récurrents qui justifient un accès continu à vos conseils;
- le volume de services à rendre est relativement prévisible;
- vous souhaitez offrir à votre clientèle un tarif fixe et prévisible plutôt qu'une facturation variable selon les besoins ponctuels;
- vous voulez permettre à votre clientèle de vous consulter facilement, sans que le coût de chaque échange devienne un frein.

En bref : Offre structurée et continue de services juridiques

Un frais standard (mensuel, trimestriel, etc.) en échange des services juridiques détaillés dans un programme.

À prévoir dans la convention

- Une définition claire de ce que couvre l'abonnement.
- La nécessité d'avoir une structure qui distingue clairement les fonctions administratives de la prestation des services professionnels rendus par les avocates et les avocats.

Piège fréquent : Les modalités varient beaucoup d'une entente à l'autre; éviter que le modèle se qualifie comme un contrat d'assurance.

Aussi à considérer :

Le taux régressif (volume garanti)

Taux horaire réduit selon le volume

Un taux horaire réduit, ou un rabais global, en contrepartie d'un volume de travail garanti par la cliente ou le client.

À prévoir dans la convention

- Le taux applicable en cas de résiliation avant l'atteinte du volume annoncé.

Piège fréquent : Réduire le taux dès le départ (avant l'atteinte du volume) expose l'avocate ou l'avocat si l'entente prend fin prématurément; il est plus prudent de réduire le taux une fois le volume effectivement atteint.

3. Quel mode choisir?

Afin de mieux vous orienter et vous permettre de mieux comprendre les circonstances menant à l'adoption d'un mode de facturation, par rapport à un autre, nous vous invitons à répondre aux questions dans l'ordre : une réponse positive vous permet d'avoir une indication du mode approprié pour un dossier.

Question	Si oui...
Votre dossier est-il standardisé et prévisible?	· OUI → Forfait
Le dossier comporte une incertitude, mais vous voulez rassurer le client avec un maximum à ne pas dépasser?	· OUI → Prix plafond
Le client veut prendre en charge une partie du travail lui-même?	· OUI → Mandat à portée limitée
Le dossier a un enjeu financier important et une issue incertaine?	· OUI → Mandat à pourcentage
Le dossier est complexe et difficile à prévoir dans son ensemble?	· OUI → Mandat par étape
Le client vous envoie un volume de dossiers élevé et récurrent?	· OUI → Taux régressif
Vous offrez du conseil ou un accompagnement continu?	· OUI → Frais récurrents (abonnement)
Aucune de ces situations ne s'applique?	· → La tarification horaire demeure pertinente

Vue d'ensemble comparative

Mode	Quand l'utiliser	Avantages	Risques
Forfait	· Dossier standardisé, étapes prévisibles.	· Prévisibilité totale du coût pour le client. · Facturation simple.	· L'avocat assume le risque si le dossier se complique. · Exige une description précise de l'étendue des services.
Prix plafond	· Dossier incertain, besoin d'un maximum garanti.	· Combine souplesse et plafond rassurant.	· Plafond mal évalué, difficile à justifier après coup. · Devoir d'information accru si dépassement prévisible.
Portée limitée	· Le client veut faire une partie du travail lui-même.	· Coût réduit pour le client. · Facilite l'accès à la justice.	· Ambiguïté sur l'étendue si le mandat est mal rédigé. · Les obligations de compétence et de conseil demeurent entières.
Pourcentage	· Enjeu financier important, issue incertaine.	· Partage du risque avec le client. · Accès à la justice sans débours initiaux.	· Prohibé sur des aliments. · Le pourcentage doit rester raisonnable et jamais s'appliquer à des sommes déjà acquises.
Par étape	· Dossier complexe, évolution difficile à prévoir.	· Engagement progressif du client. · Ajustement possible en cours de route.	· Ambiguïté possible sur ce que couvre chaque étape si elle n'est pas bien délimitée.
Taux régressif	· Volume de dossiers élevé et récurrent.	· Fidélise un client à volume. · Tarif attractif pour le client.	· Un taux réduit trop tôt expose l'avocat en cas de résiliation avant l'atteinte du volume.
Abonnement	· Conseil ou accompagnement continu.	· Facturation simple et prévisible. · Favorise la collaboration.	· Modalités à bien encadrer entre la structure du programme et les services professionnels.

À retenir :

Cumuler plusieurs modes dans un même dossier est possible, mais ne doit jamais mener à une double facturation pour les mêmes services. Le résultat combiné doit rester juste et raisonnable (voir section 4, « Entente prévoyant un cumul excessif de modes de tarification »).

4. Le cadre déontologique

À titre d'avocate ou d'avocat, il vous revient de déterminer le mode de tarification pour vos honoraires, sous réserve des dispositions du *Code de déontologie des avocats*.

Le cadre déontologique est présenté aux articles 7, 26, 28, 30, 38 et 99 à 110 du *Code de déontologie des avocats* ainsi qu'à l'article 126 de la *Loi sur le Barreau*[1]. Ce cadre détermine trois grandes obligations en matière de tarification :

- Fournir une estimation des coûts à la cliente ou au client, obtenir son accord et informer en continu de tout changement à cette estimation;
- Fixer des honoraires et des avances justes et raisonnables, justifiés par les circonstances et proportionnels aux services rendus;
- Éviter de donner un caractère de lucre à sa profession.

RAPPELEZ-VOUS : Le devoir d'information

Ce que dit le *Code de déontologie des avocats* :

26. L'avocat communique avec son client de façon à être compris par ce dernier.

28. L'avocat détermine avec le client les conditions, modalités et l'étendue du mandat qui lui est confié. Il expose notamment de façon objective la nature et la portée des problèmes qui, à son avis, ressortent de l'ensemble des faits portés à sa connaissance et les risques inhérents aux mesures recommandées.

L'avocat obtient le consentement du client au sujet du mandat, en portant une attention et un soin particuliers s'il s'agit d'une personne vulnérable notamment en raison de son âge ou de son état physique ou psychologique.

30. L'avocat informe le client lorsqu'il prévoit que certains services liés à l'exécution du mandat seront exécutés sous des aspects essentiels par une autre personne.

38. L'avocat fournit à son client les explications nécessaires à la compréhension et à l'appréciation de ses services professionnels.

99. L'avocat s'assure, avant de convenir avec le client de fournir des services professionnels, que le client a toute l'information utile sur ses modalités financières et obtient son accord à ce sujet, sauf s'il a des raisons de croire que ce client en est déjà informé.

En cours de mandat, l'avocat tient le client informé des circonstances qui pourraient entraîner des modifications significatives au coût prévu de ses services professionnels.

100. L'avocat fournit en temps utile au client toutes les explications nécessaires à la compréhension du montant des honoraires ou du relevé d'honoraires et des modalités de paiement.

Ce que dit la *Loi sur le Barreau*

126. Les services justifiant des honoraires comprennent, entre autres, les vacations, les voyages, les avis, les consultations écrites et verbales, l'examen, la préparation, la rédaction, l'envoi, la remise de tout document, procédure ou dossier et généralement tous autres services requis d'un avocat. [...] En l'absence de convention expresse entre l'avocat et son client, l'avocat a droit à ses honoraires et frais sur la base de la valeur des services rendus.

[1] Le présent guide ne traite pas des articles du *Code civil du Québec*, qui sont également pertinents quant à la question des conventions d'honoraires (mandat, contrat d'adhésion, etc.).

Un devoir important

Votre premier devoir consiste à communiquer à la cliente ou au client les étapes potentielles du mandat et toute information utile sur les coûts et modalités financières entourant vos services professionnels, et ce, peu importe le mode de tarification ou les modalités de paiement que vous offrez.

Afin d'établir efficacement le prix de vos services professionnels, vous devriez documenter et communiquer à la cliente ou au client les avenues possibles, les étapes à suivre et les coûts reliés à celles-ci. Une fois toutes les informations en main, la cliente ou le client pourrait très bien décider de ne pas poursuivre sa démarche juridique. Négliger cette étape peut mener à une insatisfaction de la cliente ou du client ou même à une contestation d'honoraires. Il importe également d'aviser la cliente ou le client, dès le départ, que l'estimation initiale est sujette à changement afin d'éviter tout malentendu.

Ainsi, lors de la rencontre initiale, vous devriez indiquer à la cliente ou au client les avantages et les désavantages de chacune des options, puis lui demander s'il ou elle souhaite vraiment poursuivre sa démarche juridique compte tenu du coût potentiel, ou envisager une autre stratégie (médiation, conférence de règlement à l'amiable, etc.). En lien avec votre devoir de conseil, vous devriez également recommander une des options à la cliente ou au client. L'avocate ou l'avocat a l'obligation, une fois que toute l'information a été donnée, d'obtenir l'accord de la cliente ou du client tel que prévu à l'article 99 du *Code de déontologie des avocats*.

Dans des litiges plus complexes, vous pourriez être incapable, lors de la rencontre initiale, de prendre en considération toutes les variables possibles. Dans un tel cas, votre convention d'honoraires pourrait d'abord se limiter à la phase d'évaluation du dossier, après quoi vous pourriez réviser l'entente et la tarification pour la suite.

Non seulement s'agit-il d'un devoir d'information, mais vous devez vous assurer de la compréhension de la cliente ou du client, le tout dépendant de son degré de sophistication[2].

En vertu de l'article 100 du *Code de déontologie des avocats*, vous devez vous assurer de fournir en temps utile à votre cliente ou votre client toutes les explications nécessaires à la compréhension du montant des honoraires ou du relevé d'honoraires et des modalités de paiement.

S'il y a absence d'estimation ou manque d'informations sur le coût prévisible, la sanction des tribunaux civils et des Conseils d'arbitrage est, généralement, une réduction des honoraires, et parfois de façon substantielle[3].

De même, n'oubliez pas votre obligation prévue à l'article 34 du *Code de déontologie des avocats*, soit d'informer sans délai votre cliente ou votre client lorsque vous le croyez admissible à l'aide juridique. Vous devez décider si vous acceptez ou non de tels mandats; si vous n'en prenez pas, vous devez le mentionner dans votre convention d'honoraires, mais cela ne vous décharge pas de votre devoir d'informer votre cliente ou votre client de son admissibilité potentielle, le cas échéant.

[2] En effet, le client a intérêt à connaître de façon précise ce à quoi il doit s'engager. Cette connaissance lui permettra de prendre une décision éclairée. *Fallu* c. *R.L.*, 2014 QCCS 739.

[3] Quelques exemples : dans *Mathieu* c. *Marchand*, 1986 CanLII 3816 (QC C.A.), la sanction pour l'absence d'estimation des coûts a été la réduction des honoraires réclamés de 32 300 $ à 2 946 $. Dans *Anctil (Laplante & Associés Avocats société de dépenses, section civile)* c. *Gestion immobilière Sécur inc.*, 2016 QCCQ 1464, le Tribunal a sanctionné le manque d'information et l'absence d'estimation des coûts. Dans *Joli-Cœur Lacasse, s.e.n.c.r.l.* c. *Maranda*, 2015 QCCS 4163, le Tribunal a coupé du tiers les honoraires.

Un devoir en continu

À ce devoir d'information initial s'ajoute l'obligation de tenir votre cliente ou votre client informé(e) si vous croyez que le coût pourrait changer de façon significative en cours de mandat. Cette obligation, consacrée dans la jurisprudence depuis de nombreuses années, est maintenant codifiée à l'article 99 al. 2 du *Code de déontologie des avocats*.

Dans l'affaire *Ricard* c. *Boudreault*, le tribunal convient que l'estimation des coûts n'est pas une tâche facile, notamment car il y a des clients qui requièrent plus de temps pour être informés, rassurés, voire encouragés dans leurs démarches, de même que des adversaires qui sont plus acharnés et qui peuvent faire en sorte que l'on doive multiplier les procédures[4].

Ainsi, en énonçant clairement, par écrit, les principales hypothèses au début du processus, vous protégez votre cliente ou votre client et vous-même en cas de revirement de situation majeur et imprévu. Une convention d'honoraires écrite, bien qu'elle ne soit pas obligatoire, constitue donc un outil précieux de communication avec la cliente ou le client et peut parfois s'avérer votre meilleure alliée.

Consultez le modèle de convention d'honoraires proposé par le Barreau du Québec : convention-honoraires.docx

RAPPELEZ-VOUS : Des honoraires et des débours justes et raisonnables

Ce que dit le *Code de déontologie des avocats* :

101. L'avocat demande et accepte des honoraires et des débours justes et raisonnables. Il en est de même des avances demandées au client.

102. Les honoraires sont justes et raisonnables s'ils sont justifiés par les circonstances et proportionnés aux services professionnels rendus. L'avocat tient notamment compte des facteurs suivants pour la fixation de ses honoraires :

1° l'expérience;

2° le temps et l'effort requis et consacrés à l'affaire;

3° la difficulté de l'affaire;

4° l'importance de l'affaire pour le client;

5° la responsabilité assumée;

6° la prestation de services professionnels inhabituels ou exigeant une compétence particulière ou une célérité exceptionnelle;

7° le résultat obtenu;

8° les honoraires prévus par la loi ou les règlements;

9° les débours, honoraires, commissions, ristournes, frais ou autres avantages qui sont ou seront payés par un tiers relativement au mandat que lui a confié le client.

[4] *Ricard* c. *Boudreault*, [1995] n° AZ-95031503 (C.Q.).

Un autre élément important du cadre juridique concernant les honoraires consiste à évaluer si ceux-ci sont justes et raisonnables. Le critère de la raisonnabilité se détermine en fonction de l'ensemble des facteurs énumérés à l'article 102 du *Code de déontologie des avocats*.

Ces facteurs ne sont pas, par ailleurs, limitatifs. Ils sont cumulatifs et doivent tous être pris en considération s'ils sont applicables. L'avocate ou l'avocat est donc tenu de considérer l'ensemble de ces facteurs dans la détermination de ses honoraires. À défaut de le faire adéquatement, cela entraînera la correction du tarif ou la diminution des honoraires réclamés[5]. Cet élément rappelle l'importance de bien connaître votre cliente ou votre client et ses capacités de payer.

Évidemment, même face à une cliente vindicative ou un client vindicatif, il ne faut pas oublier votre obligation, prévue à l'article 35 du *Code de déontologie des avocats*, de ne pas multiplier les actes professionnels sans raison suffisante, ainsi que la règle de proportionnalité prévue à l'article 18 du *Code de procédure civile*.

L'avocate ou l'avocat doit être en mesure de quantifier son travail pour justifier le montant de ses honoraires. Le simple fait que les heures facturées aient été effectivement réalisées pour la cliente ou le client ne suffit pas à établir leur caractère raisonnable[6].

RAPPELEZ-VOUS : Les méthodes et attitudes susceptibles de donner à votre profession un caractère de lucre

Ce que dit le *Code de déontologie des avocats* :

7. L'avocat évite toutes les méthodes et attitudes susceptibles de donner à sa profession un caractère de lucre, soit le fait de rechercher un gain avec avidité ou cupidité ou d'utiliser de manière abusive son statut d'avocat dans le but de s'enrichir.

Le fait de positionner la notion de lucre au niveau des devoirs généraux du *Code de déontologie des avocats* permet de conclure à une application large de ce principe : publicité, représentations face à des tiers, tarification, etc.

Les tribunaux se sont prononcés à quelques reprises sur le fait que les avocats agissent dans le cadre d'un contrat de services professionnels plutôt que dans le cadre d'une entreprise commerciale[7].

[5] *Barreau du Québec (syndic ad hoc)* c. *Gauthier*, 2005 QC CDBQ 57491.

[6] *Barreau du Québec (syndic ad hoc)* c. *Cormier*, 2016 QCCDBQ 81; *Ogilvy, Renault* c. *Beauce, société mutuelle d'assurance générale*, 1997 CanLII 6938 (QC C.Q.); voir aussi *Desjardins Ducharme Stein Monast* c. *Empress Jewellery (Canada) Inc.*, 1999 CanLII 12111 (QC C.S.); *Miller* c. *Avrith*, 1997 CanLII 8525 (QC C.S.).

[7] *Fournier Perron, s.e.n.c.* c. *Naamani*, 2000 CanLII 18257 (QC C.Q.).

Voici quelques exemples de situations relevées par les tribunaux civils, conseils de discipline et conseils d'arbitrage, jugées déraisonnables ou donnant un caractère de lucre à la profession :

- Facturation pour la rédaction de la convention d'honoraires[8];
- Facturation du tarif horaire de 250 $ alors que le travail a été effectué par un autre avocat facturant 100 $ à l'insu de la cliente[9];
- Facturation d'un montant de 34 000 $ alors que le dossier était à un stade préliminaire dans le cadre d'une procédure de divorce et de pension alimentaire[10];
- Négociation d'une prime rétroactivement pour des services déjà rendus et payés[11];
- Modifier, à son avantage, la convention d'honoraires déjà signée par le client[12];
- Facturation d'un bonus sans le consentement du client.

Entente à forfait ou à pourcentage — obligations comptables

Dans le cadre d'une entente à forfait ou d'une entente à pourcentage, rien ne vous oblige à tenir le compte de votre temps. Il est toutefois utile de consigner les grandes étapes du mandat et le temps requis pour chacune, à titre d'aide-mémoire, afin de faciliter la reconstitution de votre tarification en cas de contestation d'honoraires ou de révocation du mandat par le client — les intervenants (tribunaux ou conseil d'arbitrage) n'ayant alors que le temps consacré au mandat pour rendre une décision. Cela vous permettra aussi d'évaluer la rentabilité de vos forfaits et d'ajuster les montants futurs.

Entente à forfait

Les sommes reçues en début de mandat dans le cadre d'un forfait constituent des avances d'honoraires ou de débours qui doivent être déposées dans le compte général en fidéicommis. Vous devrez transmettre une facture à votre cliente ou votre client avant de retirer la totalité ou une partie de la somme remise à titre d'avance, comme prévu à l'article 56 (2) du *Règlement sur la comptabilité et les normes d'exercice professionnel des avocats*.

Il est recommandé de prévoir, dans une convention d'honoraires écrite, les modalités de retrait des sommes en cours de mandat en convenant avec la cliente ou le client, dès le départ, des étapes à réaliser avant chaque retrait.

Entente à pourcentage

Lorsque vous convenez d'une entente à pourcentage, vous devez prévoir les modalités de paiement applicables en cas de révocation de votre mandat.

---

[8] *Tassé Avocats inc.* c. *Laquerre*, 2011 QCCQ 10084.
[9] *Barreau du Québec (syndique adjointe)* c. *Sabloff*, 2011 QCCDBQ 10.
[10] *Martineau Walker* c. *Turgeon*, [2001] n° AZ-01036330 (C.Q.).
[11] *Aust* c. *Beaudoin*, 2008 QCCQ 2978.
[12] *Barreau du Québec (syndic adjoint)* c. *Francis*, 2012 QCCDBQ 7.

Certaines pratiques à proscrire dans le cadre des conventions d'honoraires professionnels

Voici des exemples concrets de manquements fréquents. Si vous souhaitez offrir un ou plusieurs modes alternatifs de facturation, assurez-vous de bien connaître les dispositions et l'interprétation que les différents tribunaux et conseils leur ont donnée.

Clauses en lien avec les ententes d'honoraires à pourcentage

Qu'on l'appelle « tarification conditionnelle », « pacte de *quota litis* » ou « entente à pourcentage », ce mode de facturation a été défini par la Cour d'appel comme une clause par laquelle celle à qui un plaideur confie la direction de son procès fixe par avance le montant de sa rémunération en fonction du résultat de celui-ci, par exemple, une fraction de l'indemnité accordée par le juge[13].

L'utilité de ce mode est évidente : sous sa forme initiale, le client n'a rien à débourser jusqu'au jugement final. C'est dans ce contexte que la Cour d'appel mentionnait qu'une telle convention peut faciliter l'accès à la justice pour une catégorie de personnes n'en ayant pas forcément les moyens[14].

La jurisprudence fournit plusieurs exemples de pratiques interdites en matière d'entente conditionnelle :

- Entente à pourcentage sur des sommes représentant des aliments;
- Recours à un taux déraisonnable;
- Entente à pourcentage sur des sommes déjà acquises;
- Entente prévoyant un cumul de modes de tarification qui donne un résultat excessif ou déraisonnable.

Entente à pourcentage sur des sommes représentant des aliments

La Cour d'appel a statué qu'en matière familiale, lorsqu'il s'agit de sommes représentant des aliments, comme une pension alimentaire, une somme globale ou une provision pour frais, une entente à pourcentage est nulle de nullité absolue parce que contraire à l'ordre public[15].

Ainsi, ce type d'entente ne doit pas être envisagé dans les dossiers où il s'agit de recouvrer des sommes représentant des aliments, par exemple une indemnité de remplacement de revenu à un travailleur accidenté ou une prestation mensuelle d'invalidité.

Entente d'honoraires conditionnels à un taux déraisonnable

Le résultat de l'application du pourcentage doit faire en sorte que les honoraires demeurent raisonnables. Cette raisonnabilité s'évalue en fonction des critères précis de l'article 102 du *Code de déontologie des avocats*. Chaque cas est un cas d'espèce : vous devez évaluer la raisonnabilité de vos honoraires dès le début du mandat et tout au long de celui-ci.

[13] *Droit de la famille – 3395*, [2000] R.J.Q. 1017 (C.A.), par. 34.
[14] *Droit de la famille – 3395*, précité.
[15] *Droit de la famille – 3395*, précité; *Marcoux* c. *9069-6949 Québec Inc.*, 2005 CanLII 32855 (QC C.Q.); *Bourgoin* c. *Bouchard*, 2008 QCCQ 7141.

Entente d'honoraires conditionnels sur des sommes déjà acquises

À la notion de tarification conditionnelle est rattaché le caractère de risque : l'avocate ou l'avocat récupère un pourcentage d'une somme dont le recouvrement était incertain. Convenir d'une telle entente pour des sommes déjà acquises pervertit les objectifs de l'entente à pourcentage et a été jugé déraisonnable, ou donnant un caractère de lucre à la profession[16].

En d'autres termes, l'avocate ou l'avocat doit avoir été l'agent du résultat obtenu.

Entente prévoyant un cumul excessif de modes de facturation

Le recours à divers modes de facturation dans un même dossier peut être possible, et parfois même demandé par le client. Toutefois, l'application des critères prévus au *Code de déontologie des avocats* reste primordiale : le cumul des modes de facturation ne doit jamais mener à un résultat excessif, déraisonnable, ou donnant un caractère de lucre à la profession.

Le cumul de modes de facturation ne doit pas donner le résultat d'une double, voire triple facturation pour les mêmes services juridiques[17].

Dans les ententes à pourcentage, le risque pour l'avocate ou l'avocat est significatif, car en l'absence de victoire, les pertes sont parfois substantielles. Il est possible d'atténuer ce risque en chargeant un taux horaire réduit pour l'accomplissement du mandat, avec remboursement complet des honoraires déjà payés à même le résultat final, pourvu que le résultat global demeure raisonnable.

Taux d'intérêt trop élevé

Ce que dit le *Code de déontologie des avocats* :

103. Sauf l'intérêt légal, l'avocate ou l'avocat ne peut percevoir sur les comptes en souffrance que les intérêts convenus par écrit avec la cliente ou le client. Les intérêts ainsi convenus doivent être à un taux raisonnable.

Si vous voulez charger des intérêts sur les comptes en souffrance, vous devez :

- Convenir dans la convention d'honoraires, donc par écrit avec votre cliente ou votre client, du taux d'intérêt applicable en cas d'honoraires en souffrance;
- Vous assurer que ce taux d'intérêt est raisonnable.

Comme l'expliquait la Cour du Québec, bien qu'il soit acceptable qu'un cabinet d'avocats puisse être compensé pour le préjudice qu'il subit en raison du retard de ses clients à payer, il n'est pas une institution financière dont la mission première consiste à faire du profit sur le capital[18].

Concernant le caractère raisonnable du taux, les tribunaux se sont prononcés à maintes reprises, soulignant que le taux doit être évalué en fonction du contexte économique. Il est prudent de se baser sur le taux d'intérêt des institutions financières pour les prêts personnels[19].

---

[16] *Francoeur c. Belzil*, 2004 CanLII 76585 (QC C.A.); *Barreau du Québec (syndic adjoint)* c. *Filfe*, 2013 QCCDBQ 27; *Poudrier* c. *Bachand*, 2010 QCCQ 10524.

[17] *Barreau du Québec (syndic adjoint)* c. *Mercure*, 2010 QCCDBQ 20; *Bigras* c. *Terreault*, REJB 2003-52287 (C.S.).

[18] *Fallu* c. *Dostie*, 2006 QCCQ 2234.

[19] *Pelletier* c. *Rivard*, 2015 QCCQ 2802.

Le simple fait d'inclure à une convention d'honoraires un taux d'intérêt trop élevé pourrait constituer une faute déontologique, même sans intention d'en exiger l'application. L'absence d'intention n'a pas été reconnue par les tribunaux comme un moyen de défense recevable. Il suffit que la clause existe et qu'elle soit de nature à enfreindre le règlement. Ces obligations sont d'ordre public : vous ne pouvez y déroger même avec le plein accord de la cliente ou du client[20].

Frais d'administration chargés sur la facture totale ou sur le montant des honoraires

Un pourcentage de frais d'administration calculé sur le montant total de la facture, des honoraires ou des déboursés n'a aucun lien avec les services rendus, tel que l'exige le Code de déontologie des avocats. Facturer des frais pour des services professionnels non rendus pourrait s'apparenter à du lucre ou constituer des honoraires déguisés, voire de l'appropriation[21].

Frais d'ouverture de dossier exorbitants

Des frais d'ouverture de dossier exorbitants ne sont évidemment pas conformes à la réglementation du Barreau du Québec. Il s'agit clairement d'une avance déguisée ou d'une manière d'éviter de déposer des sommes dans le compte en fidéicommis. Des frais d'ouverture de dossier raisonnables devraient être de l'ordre d'environ 100 $.

Clause de succès garanti ou remboursement des honoraires

L'avocate ou l'avocat qui prévoit une clause de succès garanti devrait déposer les honoraires encaissés dans son compte général en fidéicommis, et non dans son compte d'administration. Les honoraires reçus de la cliente ou du client ne seront pleinement acquis à l'avocate ou l'avocat que lorsque la cliente ou le client aura eu gain de cause. Si la cliente ou le client n'obtient pas le résultat attendu, l'avocate ou l'avocat devra le rembourser conformément à la convention d'honoraires.

Clause pénale

L'article 102 du *Code de déontologie des avocats* prévoit que les honoraires doivent être en lien et proportionnés aux services rendus. Une clause prévoyant l'imposition d'un montant équivalent à 20 % du solde dû à titre d'honoraires de perception constitue une clause pénale, sans lien avec les services professionnels rendus, et n'est donc pas autorisée[22].

Émettre une facture sans avoir rendu les services professionnels correspondants

Tout montant d'argent remis pour des services futurs doit être déposé en fidéicommis, tel que prévu aux articles 1 (2) et 50 du *Règlement sur la comptabilité et les normes d'exercice professionnel des avocats*. Ces sommes ne vous appartiennent pas : si votre cliente ou votre client change d'idée et retire le mandat, il ou elle reprend son argent. Les honoraires facturés doivent être en lien avec les services rendus, comme le prévoit l'article 102 du *Code de déontologie des avocats*.

Une avocate ou un avocat qui émet une facture et reçoit une somme d'argent de sa cliente ou son client sans que des services professionnels équivalents ne soient encore rendus doit traiter ce paiement comme une avance d'honoraires, à déposer dans le compte général en fidéicommis. Dans le cas contraire, il s'agit d'appropriation. L'argent déposé à titre d'avance ne peut être retiré que lorsque les services sont rendus et qu'une facture a été transmise à la cliente ou au client, conformément à l'article 56 (2) du *Règlement sur la comptabilité et les normes d'exercice professionnel des avocats*.

---

[20] *Barreau du Québec (syndic ad hoc)* c. *Gauthier*, 2005 CanLII 57491 (QC C.D.B.Q.); *Avocats* c. *Bernatchez*, [1989] n° AZ-89041124 (T.P.).

[21] *Bernard* c. *Calixte*, 2014 QCCQ 7780; *Fernandez* c. *Avocats*, 2005 QCTP 108; *Bourdon* c. *Leduc*, 2005 CanLII 57431 (QC C.D.B.Q.).

[22] *Cain Lamarre, s.e.n.c.r.l.* c. *Gilbert*, 2015 QCCQ 11441; *9149-5408 Québec inc.* c. *Groupe Ortam inc.*, 2012 QCCA 2275.

5. Comment implanter les modes alternatifs de facturation

Quelques principes de base pour assurer un dialogue clair avec vos clients sur la facturation, peu importe le mode choisi :

- Dès la première rencontre, discutez des résultats attendus et de ce qui constitue le « succès » pour la cliente ou le client puisqu'il existe parfois un moyen d'atteindre l'objectif à moindre coût.
- Établissez clairement l'ensemble des tâches à effectuer, y compris celles que d'autres membres de l'équipe accompliront.
- Abordez franchement la question du budget que la cliente ou le client est prêt à investir.
- Utilisez le modèle de convention d'honoraires du Barreau du Québec. Sans le prévoir dans une convention, une avocate ou un avocat ne peut pas charger de frais d'ouverture de dossier, de déplacements ou de frais d'autres membres du personnel.
- Assurez-vous que la cliente ou le client a bien compris la convention et en accepte les modalités.
- Prévoyez une tarification distincte pour le temps administratif, si vous comptez le facturer, et mentionnez-le (avec le taux) dans la convention.
- Incitez la cliente ou le client à participer (documents, informations) et établissez une bonne politique de communication; transmettez-lui un résumé écrit des façons de faire après la rencontre initiale.
- Facturez régulièrement (idéalement mensuellement) en décrivant les services rendus et/ou le temps de façon détaillée.
- Expliquez à la cliente ou au client les variables qui peuvent influencer les honoraires (faits inconnus, tiers, témoins, contestations, etc.).
- Si le dossier ne se déroule pas comme prévu et que les honoraires estimés ne sont plus suffisants, discutez-en rapidement avec la cliente ou le client.
- Obtenez toujours l'accord de la cliente ou du client, de préférence par écrit, avant de retenir les services d'un expert ou d'une experte dont les honoraires sont à sa charge.
- Identifiez les tâches sans valeur ajoutée ou pour lesquelles la cliente ou le client pourrait offrir sa collaboration (les mandats à portée limitée sont de plus en plus populaires à cet égard).
- C'est vous le professionnel du droit : il vous appartient de bien guider la cliente ou le client, en gardant toujours en tête la règle de proportionnalité.

Diversifier ses modes de facturation ne signifie pas abolir le recours à la tarification horaire, qui demeure justifiée dans certains dossiers. Peu importe le mode choisi, le résultat doit toujours être juste et raisonnable.

OUTILS

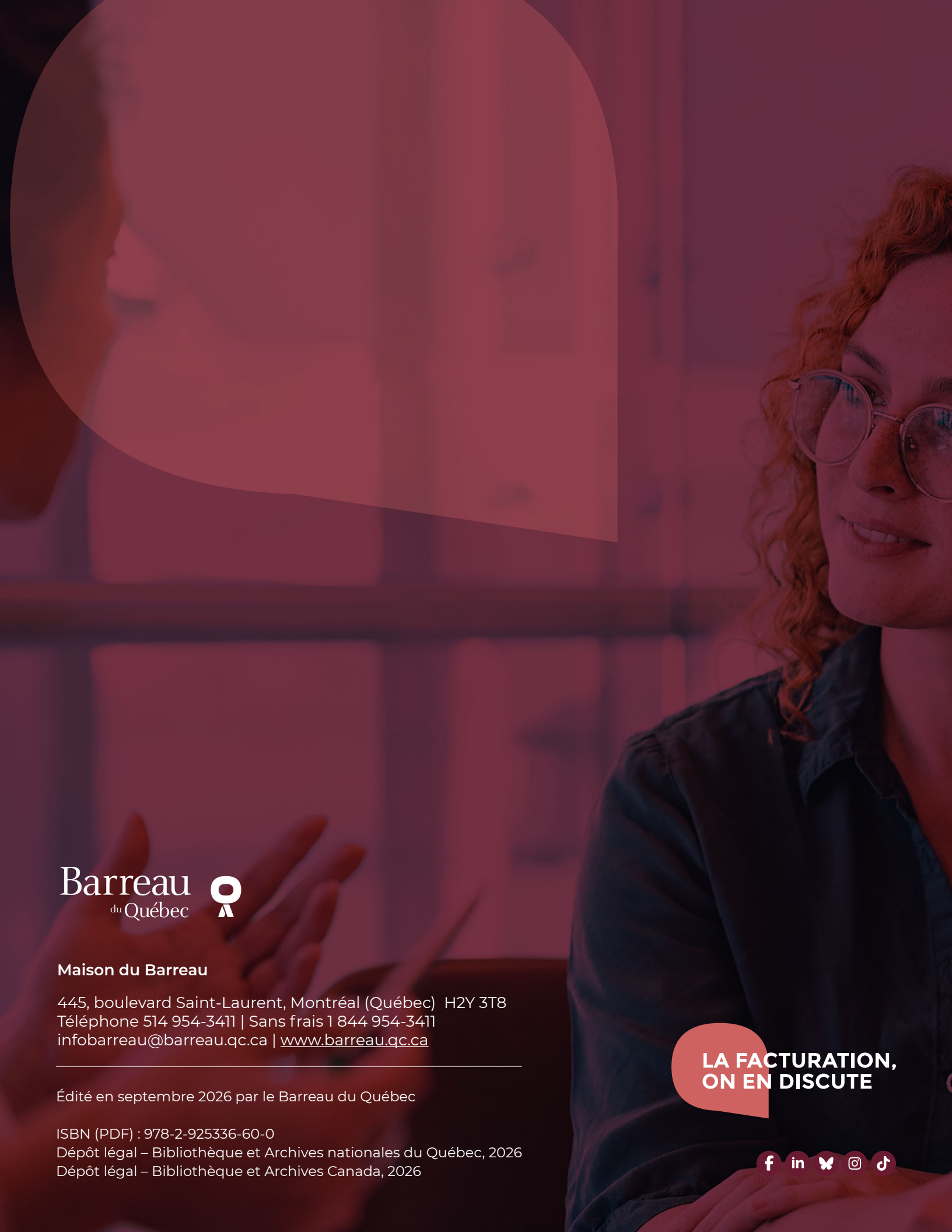
Convention d'honoraires (modèle éditable.docx)

Budget d'honoraires (modèle éditable .xlsm)

Formation « La convention d'honoraires — un outil essentiel et les risques à éviter » (Éthique et déontologie)

Description détaillée des modes de facturation (barreau.qc.ca)

Le langage clair est un outil indispensable à votre pratique — Consultez la page Le langage clair : un outil indispensable à votre pratique du Barreau du Québec.



Barreau du Québec

Maison du Barreau

445, boulevard Saint-Laurent, Montréal (Québec) H2Y 3T8
Téléphone 514 954-3411 | Sans frais 1 844 954-3411
infobarreau@barreau.qc.ca | www.barreau.qc.ca

Édité en septembre 2026 par le Barreau du Québec

ISBN (PDF) : 978-2-925336-60-0
Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2026
Dépôt légal – Bibliothèque et Archives Canada, 2026

LA FACTURATION, ON EN DISCUTE