



L'avocat et ses clients

Samedi 11 février 2017

Au Novotel Marseille Vieux Port
36 Boulevard Charles Livon, 13007 Marseille

Matin, 8 heures 30

1- Construire une clientèle, un défi permanent pour tout avocat

Intervenantes : Catherine Glon et Margot Pugliese, avocates

26.000 avocats à Paris, plus de 3.000 à Lyon, de 2.000 à Marseille, de 1.500 à Bordeaux, de 1.000 à Nice, à Nantes, à Rennes... Comment se lancer au barreau, tracer son chemin et vivre une belle carrière d'avocat ? Règle n° 1 : constance et détermination. Règle n° 2 : défendre, et défendre encore, l'expérience est essentielle. Règle n° 3 : ne pas rester seul, isolé, mais participer à la vie sociale du barreau, en adopter la déontologie, les valeurs. Et Règle n° 4 : les circonstances, comme disait l'autre, c'est-à-dire le hasard d'une affaire ou d'une rencontre, le sens de la situation, le goût de l'action.

Passé les premières années, un autre impératif s'impose : comme en politique, il faut durer. Mais comment se constitue une clientèle d'avocat pénaliste ? Le savoir faire est une chose, et il y a le faire savoir, disait-on naguère. Or la règle du jeu change. Aujourd'hui, avoir un site internet, exister sur le web et les réseaux sociaux est utile, voire nécessaire. Le démarchage est autorisé, et même la publicité : faut-il vraiment y recourir ?... Comment s'orienter dans ce monde nouveau, aux règles débridées ?

Catherine Glon, avocate au barreau de Rennes, et Margot Pugliese, 1ère secrétaire de la conférence du Paris 2016, nous expliquent leur vision de la société judiciaire d'aujourd'hui et de demain.

2- L'avocat et son client, face à face : un contrat singulier

Intervenant : Jean-Yves Dupeux, avocat

La défense pénale est un métier : c'est le slogan de l'IDP ! Un métier qui a une histoire ancienne, des traditions profondes, mais dont les règles et les conditions d'exercice évoluent. Avec leurs clients, les avocats passent un contrat, un contrat de défense, aux obligations bilatérales. À l'avocat le devoir de conseiller et de défendre en utilisant au mieux les droits et les actions que lui offre le code. Mais au client d'être loyal avec son avocat !

Il faut mettre les choses au point avec nos clients. Nous doivent-ils la vérité ? Sans doute pas. Mais qu'ils nous induisent en erreur, et c'est toute notre stratégie qui peut s'effondrer. Qu'ils nous enregistrent à notre insu, comme cela arrive, et c'est notre confiance qui se brise. Comment, dans ces cas, leur expliquer ces règles essentielles du savoir vivre, sans les blesser, mais avec autorité, avec psychologie, en s'adaptant à chacun d'eux, pour être en mesure d'assurer une défense efficace, conforme à notre serment ?

Car il nous faut convenir d'une stratégie de défense, sous le sceau de la confiance, les alertant de la durée de la procédure, de ses risques, avec réalisme mais aussi prudence.

Jean-Yves Dupeux, qui fit ses classes au côté de Robert Badinter, spécialiste du droit de la presse, habitué des affaires sensibles, nous fait partager ses expériences riches et variées, et nous propose des solutions utiles, pour une bonne pratique judiciaire.

3- Les honoraires : Le casse-tête des avocats pénalistes.

Intervenant : Christian Charrière-Bournazel, avocat.

Comment facturer des honoraires qui soient équitables autant pour le client que pour l'avocat, quand on est pénaliste ? À la différence du droit des affaires, il est bien rare qu'au pénal nos clients gagnent de l'argent à l'issue de leur procès... Les honoraires sont lourds pour la plupart d'entre eux, durant les années de la procédure, et jusqu'en cassation lorsqu'il faudra payer l'avocat à la Cour de cassation. Comment les calculer : un forfait, un taux horaire ? Mais à quelle hauteur ?

Et depuis la loi Macron du 15 août 2015, les avocats doivent passer une convention d'honoraires, et les règlements en liquide sont limités à 1000 euros, ce qui n'est pas sans poser des problèmes pratiques à de nombreux clients : comment procéder ?

La question est cruciale : il nous faut construire un chiffre d'affaires, mois par mois, et recommencer tous les ans, qui puisse financer le cabinet, et nous permettre de vivre décemment. Faut-il pour cela prendre le maximum d'affaires, ou au contraire les sélectionner ? Recruter des collaborateurs, des salariés, ou au contraire réduire la structure, travailler seul, avec son iphone ?

Christian Charrière-Bournazel, avocat, ancien bâtonnier de Paris et ancien président du CNB, nous fait part de son expérience, de son adaptation à ces données actuelles, mais aussi de la continuité de sa pratique professionnelle.

Après midi, 14 heures 30

4- La défense des entreprises, de leurs dirigeants, de leurs salariés : questions et réponses

Intervenante : Sophie Gelbert, directrice juridique d'Air-France

Dans certaines affaires, ce sont des entreprises qui sont poursuivies au pénal, la personne morale, son dirigeant, ses cadres et ses salariés, pour des faits qui relevaient de leurs fonctions professionnelles. Le parquet leur reproche une faute de gestion, ou bien une imprudence grave qui a causé un accident. Les cas sont très variés.

Mais aussitôt se pose la question de l'organisation de la défense? Faut-il mandater un avocat pénaliste, spécialiste du droit pénal des entreprises? Un seul avocat peut-il s'occuper de la personne morale et des personnes physiques mises en cause? Ou vaut-il mieux que chaque personne ait son propre avocat? Mais alors, qui le paie? L'entreprise? Est-ce illégal, ou bien au contraire un devoir de l'employeur? Et dans ce cas, quid de la liberté de défense des salariés, et du secret professionnel de leur avocat? Celui-ci doit-il rendre compte à celui qui le paie? Une stratégie commune est cependant utile, voire nécessaire, on le comprend bien. Comment concilier ces données parfois divergentes?

Sophie Gelbert, directrice juridique d'Air France travaille avec plusieurs cabinets d'avocats, dans les différents domaines de la vie juridique de son entreprise, dont elle attend des conseils, et des résultats.

5- Les défenses de principe : pourquoi les accepter, comment les financer ?

Intervenant : François Cantier, avocat

Tous les avocats pénalistes le savent : les affaires qui les passionnent le plus ne sont pas le plus souvent les plus rentables... Pourquoi les acceptent-ils? Parce que c'est leur métier, leur mission sociale, que de défendre les causes qui à leurs yeux présentent un enjeu, un intérêt supérieur, et peu importe que la personne ne soit pas en mesure de les payer. C'est l'honneur du barreau que de se consacrer ainsi à des affaires de principe.

Les avocats peuvent solliciter l'aide juridictionnelle, mais leur client n'y a pas forcément droit, même s'il gagne modestement sa vie, et cela ne financerait de toute façon pas les heures et les années de travail acharné qui s'accumuleront, sans garantie aucune de succès, ni de paiement à la fin du compte. Il nous faut donc inventer un mode de financement de ces actions, que l'on appelle *Pro bono*. Comment faire ?

François Cantier a fondé Avocats sans frontières : son expérience de la défense pro bono est immense. Il nous en livre sa vision.
