

## Stéphane, 29 ans

*« Si c'est pas l'enfer, c'est parce que j'adore ça »*

Cheveux longs, jamais de cravate, Stéphane Maugendre, 29 ans, maîtrise de droit à Tolbiac, est inscrit au barreau depuis deux ans. Il est membre du bureau du Syndicat des Avocats de France et militant au GISTI (Groupement d'Information et de Soutien aux Travailleurs immigrés), « une sorte de SOS-Racisme sérieux ». Après avoir été collaborateur à mi-temps dans un cabinet déjà lancé, il s'installe à son compte, en septembre 1989, avec un confrère de son âge, dans un petit appartement de Rosny-sous-Bois (75 mètres carrés, loué 3 600 francs par mois).

« On m'a dit : "Ne va pas t'installer en Seine-Saint-Denis, tu n'auras jamais de grosses affaires". Grossière erreur : ça démarre et j'ai déjà rentré quelques clients importants. Il y a un gros besoin dans ce département qui compte 160 avocats pour 1,3 million de personnes. A Paris, il y a 6 000 avocats pour 2,3 millions. » En 1989, Stéphane a gagné 80 000 francs environ, grâce à son travail de collaborateur à mi-temps et à ses clients personnels. Cette année, finie la collaboration ! Stéphane compte vivre de son propre cabinet. « Mais nous n'avons pas de secrétaire et je dors cinq ou six heures par nuit. Si ce n'est pas l'enfer, c'est parce que j'adore ça ».

Stéphane, fils de médecins soixante-huitards, reconnaît avoir « les dents longues mais pas au point de les planter dans le dos d'un confrère ». Pour la première fois depuis deux ans, il va prendre des vacances - une semaine de ski à la montagne. « Ça m'angoisse complètement, j'ai déjà mal au dos. Je travaille trop, je paierai certainement ça un jour... » T.G.

## Jean, 36 ans

*« 2 000 francs pour un preneur d'otages »*

A Nantes, Jean Danet, 36 ans, docteur en droit, spécialisé en droit rural et agro-alimentaire, est associé à deux autres avocats à peine plus âgés. Installé dans un 200 mètres carrés du centre-ville, le cabinet dégage un chiffre d'affaires de 2,3 millions de francs, en 1989, ce qui laisse à chaque avocat 266 000 francs par an (20 500 francs par mois). S'ils travaillent couramment soixante heures par semaine, ils s'octroient huit semaines de vacances par an. Pour se payer correctement, ces avocats au passé de gauche très militant - ils ont fait le choix de défendre les salariés, les locataires et les paysans - ont volontairement limité l'aide légale à 10-15 % de leur activité. « J'ai été commis d'office pour défendre l'un des auteurs de la prise d'otages du tribunal de Nantes, Patrick Thiollet, celui qui tenait un pistolet au-dessus de la tête du président, commente Jean Danet. Ça m'a rapporté 2 000 francs pour quatre semaines de travail. » T.G.



La manifestation des avocats à Paris en 1985

Pour retrouver un niveau normal, les tarifs devraient être multipliés par trois pour l'aide légale et par dix pour les commissions d'office. Sylviane Mercier à Bobigny : « La semaine prochaine, je plaide deux dossiers d'aide judiciaire ; la semaine est foutue, je ferais mieux d'aller au cinéma. »

L'aide légale n'est pas seulement sous-payée, elle est aussi mal fichue. Le seuil au-dessous duquel les gens y ont droit est absurdement bas (3 600 francs). Et rien n'est prévu pour dissuader les gens de s'embarquer dans des procédures longues et compliquées. Aucune hiérarchie de rémunération n'existe selon la complexité des cas. Prenons l'exemple d'un divorce (tarif de l'aide légale : 2 250 francs), et examinons deux cas de figure extrême. Premier cas, favorable : les deux époux choisissent le même avocat et divorcent par consentement mutuel ; ils n'ont pas d'enfants, pas de communauté à liquider, tout est réglé rapidement, sans problème. L'avocat touchera 4 500 francs pour un dossier vite liquidé. Second cas, défavorable : l'affaire est difficile, le ménage a des dettes, le mari est alcoolique, change sans arrêt de boulot et refuse de payer la pension alimentaire, ils se bagarrent pour la garde des gosses, etc. L'affaire dure un an : 70 courriers, 6 ou 7 actes de procédure, 4 plaidoiries, 8 visites des clients, etc. « Dans certains cas de commission d'office, estime Marie-Odile La Sade, la rémunération ne doit pas dépasser 5 francs l'heure... »

C'est dans ce contexte que surgit le projet de réforme des professions juridiques et judiciaires. Avocats d'un côté, conseils juridiques de l'autre : les pouvoirs publics ont tenté, depuis vingt ans, d'unifier cet ensemble disparate. Sans succès. Aujourd'hui, l'échéance de 1993 approchant, le ministère de la Justice remet l'ouvrage sur le métier. Que propose-t-il, ce projet de loi qui met la profession en ébullition ? La fusion des professions d'avocat (18 000 environ) et de conseil juridique (environ 4 900). Ils s'appelleraient dorénavant « avocats conseils juridiques ». L'Or-

dre des Avocats disparaîtrait et serait remplacé par un Conseil national de la Profession. Les formations seraient harmonisées. Les cabinets deviendraient des sociétés de capitaux (SA, SARL, etc.) qui pourraient être ouvertes à des non-professionnels du droit (banquiers, assureurs, etc.). Certains avocats seraient salariés. Les agents immobiliers, les agents d'assurance ou les experts-comptables pourraient, dans certains cas, rédiger des actes juridiques. Bref, les avocats vivraient un big bang comparable à celui qu'ont connu les agents de change il y a quelques mois.

Du gros avocat d'affaires installé dans le 8<sup>e</sup> arrondissement de Paris au militant de gauche du Sud-Ouest abonné aux dossiers d'aide judiciaire, c'est un non franc et massif. Un sondage réalisé par les bâtonniers a montré que la profession refusait, à une majorité écrasante, les propositions du garde des Sceaux, même si elle n'est pas forcément hostile au principe de la fusion. Chaque fois, l'argument est le même : ce projet est trop laxiste. N'importe qui pourrait exercer la profession ou contrôler un cabinet. Comment s'assurer de sa compétence ? Et qui réglerait les conflits d'intérêts qui ne manqueront pas de surgir ?

« Un avocat ne doit en aucun cas risquer d'être soumis à la décision du président d'une banque qui serait dans son capital, résume Philippe Nouel, associé du plus gros cabinet français, Gide, Loyrette et Nouel. C'est une question d'indépendance et de déontologie. Quand on nous parle de salariat, la plupart d'entre nous sautent au plafond. C'est une certaine idée de la profession libérale qui s'écroule. »

Pierre Arpaillange ira-t-il jusqu'au bout ? Il n'est pas sûr qu'il ait, politiquement, les moyens de passer en force et d'imposer coûte que coûte sa vision du libéralisme à une profession qui préfère parfois le mot à la chose. Mais 1993 approche. Et la formidable pression des géants anglo-saxons finira bien par contraindre les professions juridiques à s'adapter. Dans le droit, ou dans les faits.

THIERRY GANDILLOT