



Un avocat dans une pochette surprise ?

Patrick HENRY

The firm, Vivabox, in collaboration with the Flemish Bar Association, is offering its clients a small casket containing a voucher for a lawyer's collaboration, at a price. The cost is 80 Euros per hour, of which 35 would be for the lawyer. What do you think about this? If we act like shopkeepers, don't we lose our very essence as actors of the justice system?

Si vous voulez être traités comme des commerçants, comportez-vous comme des commerçants.

Notre profession est au carrefour des défis. Et ceux-ci nous tiraillent en tous sens. Comment juger, dès lors, l'initiative de l'Orde van Vlaamse Balies de lancer, en collaboration avec la firme Vivabox, la commercialisation de pochettes cadeaux, au prix de 80 euros, donnant droit à une consultation d'avocat d'environ une heure, sur le sujet de son choix, en sachant que les avocats qui acceptent de participer à l'opération obtiennent gracieusement la rétrocession de 35 euros ?

Faire comprendre au justiciable ordinaire qu'« un avocat c'est quelqu'un qu'il faut voir avant pour éviter des ennuis après »¹, selon le slogan de la campagne publicitaire radiophonique d'AVOCATS.BE, est certainement un enjeu important.

Il est vrai que la justice apparaît souvent, surtout pour ceux qui n'ont pas l'habitude de la fréquenter, comme trop chère, trop lente, trop compliquée, absconse. Et que montrer à ceux-là que franchir la porte d'un cabinet d'avocat pour lui demander un conseil peut être une démarche profitable, semble, à première vue, une initiative louable.

Ce fut d'ailleurs le sens de diverses campagnes initiées par nos Ordres. Souvenons-nous, dans les années '80, du « premier conseil à 1 000 francs », ou des journées « portes ouvertes » organisées dans nos Palais de justice, ou des différents centres de consultation ou de médiation mis en place par nos barreaux.

Mais d'autres enjeux sont sur la table.

L'un d'eux est certainement celui de la compétence. Dans ce monde sans cesse plus connecté, plus complexe, plus réglementé, on ne peut plus se satisfaire de conseils imprécis, ou trop lents, ou trop chers. Le justiciable d'aujourd'hui a droit à des conseils spécialisés, efficaces, prodigués par des professionnels formés, expérimentés, spécialisés, à jour dans leurs connaissances. L'Europe ne peut admettre l'approximation. Elle nous condamnera si nous n'imposons pas des standards de qualité à la mesure de ces attentes.

Nous devons donc promouvoir toutes les initiatives qui montreront que les avocats sont un corps fiable, autorégulé, qui se soumet volontairement à ces exigences.

Dans cette perspective, quel signal donnons-nous en invitant des consommateurs à acheter dans des échoppes de foire commerciale des pochettes donnant droit à la consultation d'un avocat que l'on choisira sur la base d'une liste indifférenciée, ne mentionnant même pas les domaines d'activités préférentielles de ceux qui ont accepté d'y figurer ?

Est-il de bonne politique de promouvoir ainsi une opération de promotion axée sur un tarif horaire de 35 euros, alors que, dans le même temps nos Ordres tentent de démontrer à nos gouvernants que les dossiers d'aide juridique devraient être rémunérés à un tarif de 75 euros l'heure, en nous appuyant, notamment, sur des études économiques qui démontrent que notre seuil de rentabilité se situe entre 65 et 75 euros ?

Certes, me dira-t-on, il ne s'agit que d'un produit d'appel, un phare, premier contact qui doit permettre à celui qui reçoit ce premier conseil d'en comprendre la valeur, de réaliser que la poursuite de la relation pourrait lui être profitable.

Une opération de promotion, de pure

promotion, donc. Et il est vrai qu'aujourd'hui publicité et démarchage nous sont autorisés, pour autant que nous restions dans les limites de la dignité. Et aussi le recours au courtage ? Une de nos règles traditionnelles est que l'avocat ne rémunère en aucun cas les intermédiaires qui lui apportent de la clientèle. Cette règle-là aussi doit-elle disparaître ? Ici la commission de l'opérateur commercial dépasse les 50 %...

Je m'inquiète. En lançant cette opération, ne franchissons-nous pas le cap de la commercialité ? L'intérêt que les médias ont porté à l'initiative avait de quoi inquiéter. Ont-ils perçu un tournant ? L'avocat ne serait-il plus qu'un marchand de droit ?

Je ne puis m'y résoudre. L'essence de notre profession, c'est le service au client : l'avocat conseille, l'avocat concilie, l'avocat défend. Dans le respect des valeurs d'indépendance, de confidentialité, de loyauté, de probité, de délicatesse. Dans le respect de notre déontologie.

Notre profession participe à l'œuvre de justice. C'est pour cette raison que nous revendiquons un statut spécifique. Parce qu'il est nécessaire au bon accomplissement de la mission qui nous est impartie.

Si nous adoptons purement et simplement les démarches des commerçants, nous ne pourrions plus nous prévaloir de cette spécificité. Et nous serons soumis aux mêmes règles qu'eux, sans égard pour notre rôle d'acteur de justice.

Ce sera, dans un sens, la fin d'un monde. Est-ce le diable qui sort de la pochette surprise ?

Patrick HENRY
Président d'AVOCATS.BE
Elegis – SD+, Association d'Avocats SCRL
Bruxelles, Belgique
p.henry@ekegis.be

¹ L'Orde van Vlaamse Balies a mené une campagne identique : « Een advocaat better vroeg dans laat ! » (« Un avocat, c'est mieux tôt que tard ! »).