

T402-14

LES RELATIONS AVEC LES CLIENTS : INCIDENCES PRATIQUES

par Monsieur le Bâtonnier **Claude BRUGUÉS**

Président d'Honneur de l'Unca



Monsieur le Bâtonnier Claude BRUGUÉS
Président d'Honneur de l'Unca

Quittons la tour de Babel, rejoignons le bout de l'entonnoir et permettez au paysan de Montpellier qui fait son blé de venir vous parler de l'avocat, l'euro et les clients. C'est un titre que Sergio Leone aurait très bien pu mettre en scène !

Ce matin, un certain nombre d'observations vous ont été présentées en ce qui concerne ce sujet qui, aujourd'hui, peut apparaître comme tenu et qui est susceptible de générer beaucoup de complications et beaucoup de problèmes.

L'avocat, l'euro et ses clients, c'est tout simplement l'analyse d'une obligation professionnelle nouvelle qui génère des contraintes et qui va accroître nos responsabilités.

Pour certains d'entre vous, les quelques observations que je vais vous présenter vont apparaître comme des redites mais tout à l'heure, le Président Denis Reboul-Salze vous parlera des assurances et des problèmes de responsabilité liés à cette obligation professionnelle qui nous concerne tous.

Je peux les résumer sur 3 chapitres :

- * les managements de fonds,
- * les honoraires,
- * la vie du cabinet.

En effet, qu'est-ce que l'euro pour les avocats ?

Tout simplement dans 195 jours, nos cabinets devront faire face à ces obligations que nous avons intégrées mais sur lesquelles nous ne nous sommes pas nécessairement suffisamment penchés.

En ce qui concerne les managements de fonds, certains d'entre vous se disent : nous recevons peut-être à compter du 4 janvier prochain un chèque qui sera établi en euros, nous le remettrons à la Carpa, cette dernière à la banque pour la conversion de ce chèque en francs. Il n'en demeure pas moins que cela est susceptible de poser un certain nombre de difficultés d'interprétation et qu'il faudra que l'avocat anticipe ces pratiques et soit à même d'expliquer cette perception ; d'autant qu'il faudra tenir compte du montant des honoraires inclus dans le règlement reçu.

A ce niveau, cela peut paraître simple, mais il faut l'intégrer et vos logiciels de gestion doivent être prêts, en tenant compte des contraintes réglementaires européennes.

De même, en ce qui concerne la vie du cabinet, cela a été évoqué ce matin, vous aurez la possibilité, parfois la nécessité, d'informer le personnel de vos cabinets sur les incidences du passage à la monnaie unique.

Ce matin, un excellent intervenant vous a dit qu'il était apparemment facile d'établir des notes d'honoraires et des bulletins de paye en euros. Mais, l'incidence psychologique pour la secrétaire, pour le personnel du cabinet, de recevoir environ 1 512 euros au lieu et place

jours de faire une conversion d'euros en francs plutôt que ce que rencontre un certain nombre d'avocats qui, à l'heure actuelle, sont appelés non pas à intervenir sur le territoire mais à intervenir sur le cercle européen, tout simplement d'avoir des relations internationales, c'est plus simple de convertir une seule fois de l'euro en francs plutôt que d'utiliser des devises différentes et de jongler avec ces devises.

C'est pourquoi, en contradiction avec ce que je viens de vous exposer il y a un instant, je crois que dans quelques années, lorsque nous aurons parfaitement maîtrisé cette conversion, on va s'apercevoir que le fait d'avoir un langage financier, un dialogue financier, des mouvements de fonds qui s'exprimeront systématiquement avec de l'euro, que de l'euro et encore de l'euro, devrait très vraisemblablement nous faciliter la tâche.

De même que notre confrère Patrick Michaud a fait preuve tout à l'heure d'un optimisme raisonné, pondéré, maîtrisé, en ce qui me concerne, je voudrais vous dire que l'euro est une réalité politique acquise, l'euro est un mode d'expression économique à maîtriser et, pour la Profession d'Avocat qui veut se positionner à égal avec d'autres partenaires économiques, je crois que c'est une chance qu'il ne faudra pas manquer.

Mais cette chance va commencer pour vous dès demain matin lorsque vous serez rentrés dans vos cabinets, que

vous allez reprendre les excellentes documentations qui vous ont été données et que vous allez, en toute humilité, en toute modestie, vous interroger sur l'état actuel d'organisation de votre cabinet pour appréhender cette vérité si simple qui est de convertir avec 5 décimales une somme d'argent qui vous sera présentée en euros. Je suis intimement convaincu que vous allez rencontrer un certain nombre de problèmes et il reste maintenant à l'Unca à prendre à bras le corps ces difficultés et à permettre, notamment aux Présidents de Carpa, de leur faciliter la tâche dans le dialogue nouveau qu'ils auront à introduire avec leur banquier, avec leurs partenaires qui sont des partenaires étroits pour les aider et pour les assister.

Quant à vous, si vous voulez être des avocats du 3ème millénaire, il ne faudra pas dire ce que l'on entend encore dans la bouche de certains magistrats, parfois de certains avocats, et ils appartiennent à ma génération, à savoir : voyons, en anciens francs, cela fait combien ? Parce que si vous partez comme cela, trouver de l'euro et savoir combien cela fait en anciens francs, ça va faire une masse telle d'épis de blé que je ne pourrai pas les mettre dans ma poche de petit paysan !

Voilà ce que je vous devais et j'ai été heureux de vous faire cette bien modeste communication.