

## « L'ABSENCE DE TRANSPARENCE EST UN FREIN À L'ACCÈS À LA JUSTICE »

*Entretien avec Didier Roucoux, président de Gesica*

Didier Roucoux, avocat à Beauvais, spécialiste de droit social et ancien Bâtonnier, est le président en exercice depuis 2004 de Gesica. Soucieux du rapport avocat/client, il vient de mettre en place une charte sur la transparence de l'honoraire au sein de son réseau. Il revient ci-après, dans nos colonnes, sur les raisons d'être de cette heureuse initiative.

### Les Petites Affiches — Racontez-nous la genèse de Gesica...

**Didier Roucoux** — L'origine de Gesica remonte aux années 1976-1977. À l'époque, le groupe Maison familiale construisait des habitations à travers la France et générait un contentieux épars. Michel Pesse étant leur avocat, il eut l'idée d'installer un réseau national de postulants afin de pouvoir gérer au mieux ce lourd contentieux. En 1979, Gesica acquit ses lettres de noblesse en déposant les statuts d'une véritable association. Son premier président fut Jean-Louis Borloo. Il permit à Gesica d'obtenir une ossature plus institutionnalisée. Au fil des ans, les contacts et les liens se multiplièrent. Si bien que ce réseau put rapidement compter un avocat par tribunal de grande instance en province, mais toujours un seul cabinet parisien... Il faudra attendre les années 1990 pour que plusieurs cabinets parisiens soient acceptés au sein de notre réseau et que l'on puisse enfin mettre en place un label.

### LPA — Quelles sont les conditions d'acceptation d'un nouveau membre ?

**DR** — Pour Paris et les villes importantes, il est admis qu'il puisse y avoir plusieurs cabinets Gesica sous les réserves suivantes : c'est le cabinet qui est agréé et non l'un des avocats le composant. Pour être acceptée, l'admission de la structure doit être validée par tous les membres du réseau du même barreau. Si l'un s'y oppose, tous les autres doivent suivre cette décision. Telle est la règle. L'objectif étant bien sûr de réduire au maximum les risques de concurrence saillante entre membres du réseau. Actuellement, on compte 180 cabinets en province et une vingtaine de cabinets parisiens ; nous en agrégeons un à deux nouveaux par an. En principe, il s'agit plutôt de cabinets de niche car les « gros » cabinets sont déjà omniprésents.

### LPA — Vous êtes donc environ 200 cabinets membres du réseau au niveau national, quelles sont vos possibilités de développement ?

**DR** — L'étranger ! D'ailleurs notre prochain congrès — qui aura lieu fin septembre à Malte — portera justement sur le développement à l'international de notre réseau. Actuellement nous avons déjà quelques cabinets étrangers qui appartiennent au réseau Gesica, notamment au Benelux, en Italie, aux États-Unis, en Allemagne et en Espagne... Ces cabinets assurent une présence dans leur pays d'origine. Dès lors on a pu s'interroger sur l'opportunité d'agréger ces réseaux étrangers au nôtre ; mais nous y avons renoncé, quant à présent, car nous souhaitons conserver notre image de marque.

### LPA — La proximité est donc votre label ?

**DR** — La proximité et la compétence sont notre label, c'est ce qui fait notre image de marque. En pratique, le fonctionnement de notre réseau repose sur la sous-traitance et le travail partagé, ce qui ne va pas sans l'édiction de certaines règles et modalités pratiques. En matière de rémunération notamment, il est important de savoir ce que l'on facture et comment. Nous avons par exemple décidé que le premier coup de fil doit être gratuit. Ensuite, dans le déroulement de nos relations, il faut que les cabinets s'accordent sur les conditions de facturation. Toutefois, quel que soit l'accord trouvé, la prudence est de rigueur. En effet, ces accords entre avocats sont compris dans les ententes entre professionnels au sens de



M<sup>r</sup> Didier Roucoux, président de Gesica.

« La proximité et la compétence sont notre label, c'est ce qui fait notre image de marque »

l'ordonnance de 1986. Aussi, la fixation du prix minimum est interdite et il faut se mettre d'accord sur la pratique maximum de l'honoraire.

**LPA — Vous avez récemment signé une charte de transparence des honoraires, pourquoi ?**

DR — Je tenais beaucoup à cette charte et je peux en revendiquer la paternité. Vous savez, si l'on cherche la définition des honoraires dans le Littré, on y trouve : honoraire = rétribution donnée à la seule honorabilité de l'avocat.

Depuis la rédaction de cette définition, l'éthique de notre profession a considérablement évolué, et la gestion des cabinets d'avocats s'est transformée. Depuis que notre activité est soumise à la TVA notamment, celle-ci doit être répercutée et le montant de nos prestations a considérablement augmenté pour les particuliers qui ne peuvent pas la récupérer, sans pour autant que nous en sortions gagnants. Bien au contraire ! Mais les clients comme les avocats ont parfois eu du mal à s'y retrouver...

**LPA — Quelles sont actuellement les possibilités de rémunération ?**

DR — Il existe trois modes de règlement :

- le forfait. Mais il est difficile à établir de façon pérenne et équitable entre les parties ;
- le temps passé, en fonction d'un taux horaire. Mais j'ai l'habitude de dire que cela peut être la facturation de l'incompétence ! ;
- l'honoraire de résultat. Ce dernier peut s'avérer très intéressant pour le judiciaire, aux prud'hommes par exemple, mais aussi en matière civile. Le pacte de *quota litis* est cependant toujours interdit.

C'est au cas par cas, dossier par dossier, que l'avocat Gesica optera pour l'un de ces trois modes de rémunération.

**LPA — Mais concrètement comment les honoraires sont-ils fixés ? En pratique comment le client peut-il s'y retrouver ?**

DR — Le règlement intérieur national (RIN) explique qu'à défaut de convention, les honoraires sont fixés selon les usages. Cela n'est pas très éclairant... C'est la raison pour laquelle il m'a semblé essentiel de privilégier la transparence de l'honoraire. En effet, pour échapper aux usages dont certains aspects sont d'un autre temps, la convention et la charte Gesica (voir encadré *infra* p. 6) assurent une clarté complète et sincère sur les coûts d'intervention de l'avocat. En outre, la convention permet de parvenir à un juste équilibre entre l'offre et la demande en ce qu'elle oblige l'avocat à modérer son prix en fonction du marché. Il y a, vous le savez, un besoin évident de transparence. D'ailleurs, je maintiens que l'absence de transparence est un frein à l'accès à la justice. Le client veut savoir ce que va lui coûter la prestation de son avocat. Il en va de l'image même de la profession et au-delà même de son avenir.

**LPA — Êtes-vous les premiers à signer une charte de transparence des honoraires ?**

DR — Nous sommes effectivement les premiers à signer une telle charte. Cela est lié à nos origines. Gesica est l'abréviation de « Gestion informatisée des cabinets d'avocats » ce qui dans les années 1970 était fort novant. Dès cette époque, les avocats Gesica ont eu à se doter d'outils informatiques idoines. Puis l'évolution de la profession, la mise en place de la TVA et de la facturation de nos prestations ont eu pour conséquence la structuration et la gestion comptable. Il va de soi par ailleurs que dans une logique alliant proximité et compétence, nous ayons eu à cœur de proposer à nos clients la transparence de nos conventions d'honoraires. En outre, il faut savoir que l'avocat est tenu d'informer son client des conditions de

« La convention et la charte Gesica assurent une clarté complète et sincère sur les coûts d'intervention de l'avocat »

fixation de sa rémunération, comme l'a rappelé, dans son arrêt en date du 18 juillet 2006 la Cour de cassation. Nul doute par voie de conséquence que d'autres cabinets ne devraient pas tarder à suivre notre exemple...

*Propos recueillis par Emmanuelle FILIBER.*

### La charte sur la transparence de l'honoraire du réseau Gesica

- 1) Donner une information préalable sur le montant des provisions et honoraires (forfait) ou le moyen de le déterminer (temps passé) ou proposer une convention d'honoraires comportant éventuellement un honoraire de résultat.
- 2) Formaliser par écrit une proposition des honoraires frais et débours qui sera soumise à la signature ou à l'accord du client.
- 3) Avertir le client en cas d'événement susceptible de modifier le montant initialement prévu, en raison de l'évolution du dossier.
- 4) Fournir sur simple demande un état détaillé des diligences effectuées.
- 5) En cas d'honoraire au temps passé, établir au fur et à mesure des diligences une facturation et en tenir régulièrement informé le client.
- 6) Remettre au client au terme de la mission qui lui a été confiée, ou à la clôture du dossier, un compte détaillé, précisant les diligences accomplies et rappelant l'ensemble des sommes appelées.
- 7) Afficher et porter à la connaissance de la clientèle la présente charte.

## Petites affiches

La Loi ■ Le Quotidien Juridique

### RECEVEZ LE JOURNAL

#### ► 5 FOIS PAR SEMAINE

- la doctrine, les notes et les chroniques rédigées par des universitaires de renom et les meilleurs praticiens du droit,
- l'actualité professionnelle et législative,
- les informations légales pour suivre la vie juridique des sociétés,
- les numéros spéciaux
- les dossiers de l'Europe

### Petites affiches



### CONSULTEZ LES ARCHIVES EN LIGNE sur Lextenso.fr

- Menez vos recherches par mot-clé, date ou auteur directement en ligne, en bénéficiant d'un fonds documentaire réactualisé en permanence.
- Accédez sans limite aux 10 dernières années de fonds documentaire des Petites affiches et consultez les résultats de vos recherches dans nos 6 bases partenaires de référence :
  - Gazette du Palais
  - Répertoire Defrénois
  - Bulletin Joly Bourse
  - Bulletin Joly Sociétés
  - Revue des Contrats
  - Revue Générale du droit des Assurances.



### RECHERCHER SUR LE CÉDÉROM ANNUEL

- Accédez instantanément à l'ensemble du rédactionnel des Petites affiches publié depuis 1994 de chez vous, lors de vos déplacements, sans connexion internet.
- Un mode de recherche "full-text" et une ergonomie soignée offrent un accès facile et une exploitation pratique des informations publiées.

Petites affiches - Service Diffusion  
2, rue Montesquieu 75041 Paris CEDEX 01  
TÉL. : 01 42 61 88 00 - FAX : 01 42 92 03 91  
Email : diffusion@petites-affiches.com