

Gesica fédère les compétences d'une profession

● *Concilier implantation locale et spécialisation constitue l'un des objectifs du réseau d'avocats indépendants Gesica*

Créé en 1977, le réseau Gesica répondait alors aux besoins particuliers d'un cabinet d'avocats qui comptait parmi ses clients un important groupe de construction présent dans toute la France. Les dossiers contentieux, compétence territoriale oblige, étaient donc plaidés partout en France et le cabinet avait ressenti la nécessité de s'appuyer sur un réseau de confrères implantés localement et avec lesquels il pouvait travailler en collaboration et échanger sur ces dossiers.

Un avocat par TGI. Cette vocation première, qui a d'ailleurs commandé le choix de la dénomination du réseau (Gestion informatisée des cabinets d'avocats - une gageure pour l'époque !), explique le développement horizontal du groupement au cours des premières années, le mot d'ordre étant alors que le réseau dispose d'un avocat par tribunal de grande instance (TGI).

Cet objectif atteint, Gesica a choisi dès lors de mettre l'accent

sur son développement vertical. « *L'avocat de proximité demeure incontournable*, explique Didier Roucoux, avocat à Beauvais et président de Gesica, *mais cette proximité ne doit pas faire passer au second plan la nécessaire spécialisation de l'avocat sur des dossiers pointus exigeant une compétence particulière.* »

« L'avocat de proximité demeure incontournable, mais cette proximité ne doit pas faire passer au second plan la nécessaire spécialisation de l'avocat sur des dossiers pointus exigeant une compétence particulière »

Or, les cabinets de province sont structurellement généralistes, d'où l'utilité du réseau qui permet aux avocats implantés localement de travailler en partenariat avec des cabinets spécialisés, généralement installés à Paris. Des cabinets étrangers adhèrent également au réseau, qui compte aujourd'hui 252 cabinets (*lire encadré*).

« *Vingt cabinets spécialisés ont*

✓ *L'association souhaite aussi renforcer la présence de ses membres dans le domaine de la transmission d'entreprise*

rejoint Gesica, précise Didier Roucoux, *notamment en droit pénal, en fiscalité immobilière et en gestion de patrimoine* ». Une synergie qui implique de définir précisément les conditions de la collaboration entre les membres, en particulier quant aux conditions de la rémunération. « *Nous mettons en place une charte interne afin de régir la répartition des honoraires lorsqu'un cabinet intervient en sous-traitance*, explique Didier Roucoux, *et l'approbation de ces règles sera d'ailleurs de l'ordre du jour de notre prochain congrès qui se tiendra à Biarritz du 6 au 8 octobre prochains.* »

Transmission d'entreprises. Un autre chantier attend le réseau à la rentrée : renforcer la présence des avocats dans le domaine de la cession d'entreprise. « *Actuellement, seuls 5 % des dirigeants de PME de moins de 100 salariés qui envisagent de céder leur entreprise se font accompagner par un avocat. Il y a là un positionnement à affirmer* », estime Didier Roucoux.

Dans cet optique, un partenariat, opérationnel en septembre prochain, est mis en place avec un groupe de presse canadien spécialisé dans les annonces ciblées sur la transmission d'entreprises et qui devraient être relayées dans la presse économique française. « *Un bon vecteur*, considère Didier Roucoux, *pour renforcer la présence des avocats sur ce secteur* ». ■ P.G.

Le réseau en bref

Nombre d'adhérents : 252 cabinets d'avocats, dont 202 en France (182 en régions, 20 à Paris) et 50 à l'étranger

Pays représentés : Algérie, Allemagne, Belgique, Brésil, Espagne, Etats-Unis, Grande-Bretagne, Grèce, Israël, Italie, Luxembourg, Maroc, Mayotte, Monaco, Pays-Bas, Portugal, République tchèque, Sénégal, Suisse, Tunisie

Forme sociale : association Loi de 1901

Cotisation : en fonction du nombre d'associés du cabinet adhérent (de 690 à 2.000 euros)

Renseignements : 22 avenue de Friedland, 75008 Paris, Tél. : 01 42 89 29 26

Site : www.gesica.org