

Avocats

Questions à Stéphane Dhonte, nouveau président de la FNUJA

Stéphane Dhonte a pris la présidence de la Fédération nationale des jeunes avocats le 4 juin dernier. Il aborde, pour la Gazette du Palais, les priorités de son mandat.



Gazette du Palais : Lors de son dernier congrès, à Aix-en-Provence, la FNUJA s'est prononcée pour l'élection du président du CNB au suffrage universel direct. Comment envisagez-vous l'organisation d'une telle élection en pratique ?

Stéphane Dhonte : Ce n'est que par l'élection au suffrage universel du président du Conseil national des barreaux que chaque avocat pourra enfin se reconnaître dans l'institution représentative de la profession. Or, aujourd'hui, celui-ci n'est réellement connu, apprécié et reconnu que par les 80 avocats qui ont voté pour lui et dont il tire sa légitimité. Les 55 000 autres confondent encore trop souvent le CNB avec la CNBF et, sans faire injure à Thierry Wickers, rares sont ceux qui connaissent le nom de l'actuel président du Conseil national... Élire celui-ci au suffrage universel direct est la seule manière de le rendre légitime. J'ajoute qu'il faut rompre avec le temps des campagnes à petits fours à destination de quelques électeurs pour ouvrir le champ du débat à l'ensemble des avocats. Pour cela, cette élection devra être encadrée, en ce qui concerne notamment le financement de la campagne. En pratique, pourquoi ne pas organiser ce vote tous les trois ans à l'occasion de la Convention nationale des avocats ? La campagne pourrait être limitée à la période des conventions préparatoires. On pourrait également imaginer un remboursement d'une partie des frais de campagne par le CNB, proportionnellement aux résultats obtenus... Et à ceux qui pensent que seuls ceux qui en ont les moyens pourront faire campagne, je réponds qu'il suffit de regarder les élections au bâtonnat de Paris : ce n'est pas toujours ceux qui dépensent le plus qui gagnent...

G. P. : Dans votre discours d'investiture, début juin, vous avez mis l'accent sur la protection du jeune collaborateur. La situation est-elle si alarmante ?

S. D. : Ma priorité comme président des jeunes avocats est de mettre en place, très rapidement, un groupement national de défense des collaborateurs. Il faut rompre l'isolement du collaborateur victime d'une rupture abusive ou

encore de conditions déplorables de collaboration. Ce groupement permettra à chaque collaborateur en difficulté d'être épaulé par un confrère rompu et formé, dont la première des qualités sera d'être extérieur à son barreau d'appartenance. Il sera composé de référents ayant suivi une formation spécifique sur tout le territoire national. Nous mettrons également en place un numéro de téléphone unique, à l'instar du service créé par l'UJA de Paris il y a plus de dix ans, même si l'anonymat est davantage assuré dans la capitale : en province, lorsqu'un jeune collaborateur se voit empêché de développer sa clientèle personnelle, ou lorsqu'une collaboratrice est licenciée dès son retour de congé maternité, il leur est très difficile de savoir à qui s'adresser de façon discrète. C'est un comble, mais les avocats connaissent rarement leurs droits dans de telles situations...

G. P. : Vous avez également évoqué un conflit générationnel...

S. D. : En effet. Il me semble qu'il est de plus en plus porté atteinte à l'un des principes jusqu'ici respecté de notre profession : la solidarité transgénérationnelle. Mon prédécesseur Romain Carayol et moi, avons effectué cette année un véritable tour de France des barreaux : je suis effaré par les discours de certains bâtonniers qui expliquent doctement disposer au service de l'État de bataillons de jeunes avocats dont ils ne savent plus quoi faire, et qu'il suffit d'employer en priorité dans le cadre des commissions d'office ou des gardes à vue... Il faut aussi en finir avec le « bouclier ordinal », qui consiste notamment à fixer les cotisations ordinales sans considération, ni des revenus, ni de l'ancienneté des confrères, ce qui génère de véritables inégalités dans le paiement de celles-ci. *Idem* lorsqu'on impose au collaborateur le paiement d'une assurance RCP sur le chiffre d'affaires de sa rétrocession... Il fût un temps où les anciens guidaient les nouveaux. Même si les cabinets sont devenus de véritables entreprises, même si la rentabilité est un enjeu crucial, ces valeurs doivent rester au cœur de notre culture. ●

Propos recueillis par Eve Boccara