

« L'ignorance coûte plus cher que l'information »

John F. Kennedy

Point de vue

Faux associés-vrais collaborateurs de cabinets internationaux : les enjeux du débat pour les avocats et leurs clients

■ Par **Avi Bitton, Avocat, Président du Manifeste des Avocats Collaborateurs**

En octobre 2012, le Manifeste des Avocats Collaborateurs (MAC) publiait un article intitulé « *Faux associés-vrais collaborateurs de cabinets internationaux, ou la supercherie du statut de "partner"* » (www.notremanifeste.com).

Le syndicat dénonçait le fait que, dans certains cabinets, des avocats portaient le titre d'associé ("*partner*"), alors qu'en réalité ils étaient liés au cabinet par un contrat de collaboration libérale, comme le démontre l'annuaire officiel du barreau de Paris.

De fait, ces prétendus associés ne jouissent d'aucun des attributs de l'associé : pas de parts sociales, ni de droit de vote, ni d'intéressement aux profits et aux pertes.

Certains cabinets se livrent ainsi à une concurrence déloyale. Ils créent l'illusion d'une structure comptant de nombreux associés. Ils donnent aussi l'image d'une firme soucieuse d'égalité et de diversité, puisque ces faux associés sont souvent des femmes. Ils attirent aussi les jeunes recrues, en leur faisant espérer une association moins discriminatoire.

Ces cabinets se livrent surtout à une surfacturation d'honoraires de leurs clients. En effet, le taux horaire d'un "associé" – entre 500 et 1 000 euros – est sensiblement supérieur à celui d'un collaborateur, même "senior".

À la suite de l'article du MAC, le bâtonnier de Paris confiait à des membres du conseil de l'Ordre la rédaction d'un rapport sur la notion



d'associé dans les cabinets internationaux (V. LJA 1119).

Cependant, après avoir auditionné quasi-exclusivement des managing partners de cabinets internationaux, le groupe de travail présentait son rapport, au bout de huit mois, et n'aboutissait à aucune réforme ou action par le conseil de l'Ordre de Paris.

Et pour cause : il n'est pas dans l'intérêt des cabinets concernés de reconnaître le bien-fondé de ce débat, car cela remettrait en cause leur organisation et leur fonctionnement, et, surtout, leur mode de facturation.

Pour autant, le collectif des cabinets internationaux s'est récemment réuni en mettant à son ordre du jour « *les agitations du MAC* » sur le sujet – signe qu'il s'agit d'un véritable débat et non d'une vaine polémique.

D'ailleurs, plusieurs jurisprudences aux États-Unis ont déjà requalifié des "partners" en collaborateurs salariés, notamment au motif qu'ils recevaient une rémunération fixe, avec un bonus, et ne partageaient pas les profits et les pertes (*Zito v. Fischbein* ; 809 N.Y.S.2d 444, 445 (N.Y. Sup. Ct. 2006) ; *Davis v. Loftus*, 778 N.E.2d 1144, 1146 (Ill. App. Ct. 2002)).

Il appartient désormais aux avocats collaborateurs et aux clients des cabinets internationaux de s'emparer de ce débat, afin de faire évoluer la jurisprudence française et de garantir ainsi une meilleure évolution de carrière aux collaborateurs, et une information et une facturation plus transparentes aux entreprises.

Cette semaine

■ **Corporate** : Simon Charbit rejoint DLA Piper en qualité d'associé (p2)

■ **Cinq cabinets** sur le refinancement de la dette d'Elis (p3)

■ **SJ Berwin et Simon Associés** sur le projet de recapitalisation de Monceau Fleurs (p4)

■ **Interview de Paul-Emmanuel Benachi et Antoine de la Gatinais, associés chez Gide** : « *Réussir en Chine implique une taille critique* » (p5)

■ **Rower legal Olympics** : la finale... (p6)

100

C'est le nombre de membres que compte aujourd'hui le Cercle des offices managers et des secrétaires généraux de cabinets d'avocats (Com'SG), créé en 2007.