

CLASSEMENT JEUNE AFRIQUE DE 50 AVOCATS AYANT MARQUE L'ANNEE 2016 EN AFRIQUE : QUELLES LECONS POUR LA PROFESSION EN AFRIQUE FRANCOPHONE

L'édition numérique du journal Jeune Afrique a publié, en collaboration avec Jeune Afrique Business+, leur classement 2016 des Avocats « qui ont accompagné les grands dossiers » en Afrique francophone au courant de l'année dernière.

Les auteurs de cette étude évoquent cinq critères sur base desquels, ce travail a été réalisé. Il s'agit :

- du nombre des dossiers traités ;
- le montant des opérations conseillées ;
- le nombre de pays d'intervention ;
- la nature des interventions ;
- la prise en considération des avocats ayant accompagné les opérations ou dossiers socialement utiles.

Il sied de constater que si dans l'ensemble 31 cabinets apparaissent dans ce classement, 8 seulement sont africains. Aussi, selon les auteurs de ce classement, seuls trois avocats africains qui, du reste prestent dans des cabinets internationaux, se retrouvent dans le top 10 de cette liste.

La conclusion des auteurs du classement est stupéfiante : « cela prouve la force de frappe impressionnante dont disposent ces structures, les seules à pouvoir réellement accompagner les plus grandes opérations du continent ». Il se pose ici la question de l'émergence des cabinets d'avocats africains face à la concurrence internationale. Quelques critiques méritent d'être relevées.

I. Le manque de visibilité des avocats francophones africains.

De nos jours, la profession d'avocat est devenue un véritable business. Aussi, l'avocat exerce son activité dans un environnement socio-économique très concurrentiel et extrêmement influencé par les outils modernes de publicité. C'est dire qu'à l'instar d'autres opérateurs économique, l'avocat doit signaler au monde son existence, présenter son business et dire comment on peut le trouver. Cela pose le problème du référencement de l'avocat.

A cet effet, plusieurs moyens techniques peuvent aider ce dernier à y parvenir ; il peut s'agir d'un référencement dans des annuaires professionnels mais aussi, de l'usage de l'internet par la création d'un site internet de son cabinet ou l'usage des réseaux sociaux.

Il sied de relever que dans ce domaine, l'avocat francophone exerçant sur le continent éprouve encore des difficultés énormes pour assurer sa visibilité. A la base de cette situation, il faudra épingler le cadre légal et réglementaire régissant la profession d'avocat.

En effet, dans ce domaine, la majorité des pays de l'espace francophone en Afrique conservent encore des législations datant des années soixante-dix ou quatre-vingt. Le pire est que ces lois sont totalement déconnectées des évolutions technologiques nouvelles dans le secteur de la publicité.

En République Démocratique du Congo par exemple, la profession d'avocat est régie par l'Ordonnance-Loi n° 79-028 du 28 septembre 1979 portant organisation du Barreau, du corps des défenseurs judiciaires et du corps des mandataires de l'Etat.

Abordant la question de la publicité de l'avocat, l'article 74 de ce texte indique qu'il lui est interdit d'user de tous les moyens publicitaires, sauf ce qui est strictement nécessaire pour l'information du public. Le Règlement intérieur-cadre des Barreaux du 19 août 1987 renchérit dans son article 63 que toute recherche de publicité personnelle pour l'avocat est interdite. Il lui est défendu de donner son assentiment exprès ou tacite à toute forme de publicité professionnelle qui lui serait offerte ou d'alimenter celle-ci par quelque moyen que ce soit.

Il va sans dire qu'en pareil environnement, l'avocat africain ne peut nullement faire jeu égal avec ses confrères européens ou américains ; les seconds apparaissent dans divers annuaires professionnels de renom mais aussi, dans des magazines spécialisés où ils peuvent présenter l'éventail de leurs activités tandis que les premiers apparaissent de manière officielle uniquement sur leur tableau de l'ordre. La conséquence est tout aussi triste ; l'expérience montre qu'en fouillant sur un moteur de recherche, l'avocat africain est à peine référencé à sa page Facebook, parfois sur un réseau social professionnel mais, rarement dans un annuaire professionnel.

C'est dire que l'avocat africain est rarement là où les autres se retrouvent.

Que dire de la composition des cabinets africains.

II. Les structures des cabinets africains.

La tendance actuelle est plus prononcée vers le regroupement des avocats dans l'exercice de la profession. Il s'agit ici de répondre notamment à l'impératif de compétitivité et d'efficacité dans un secteur devenu très concurrentiel. Dans cette optique, les cabinets privilégient dans leur recrutement, les critères tels que la spécialité, la compétence et la notoriété.

Aussi, dans le souci d'ouverture à l'international, les cabinets rejoignent de plus en plus des réseaux internationaux des cabinets ou, pour ceux qui en ont les moyens, ils procèdent à l'ouverture de leurs propres bureaux à l'étranger.

Fort malheureusement, il importe de constater que la plupart des cabinets africains recrutent souvent sur la base des critères irrationnels. Il s'agit principalement de l'appartenance ethnique ou des recommandations prenant pied sur des relations d'amitiés ou des considérations d'ordre familial. Cela est d'autant plus préjudiciable dans la mesure où la qualité est tout simplement sacrifiée.

Ces cabinets se privent ainsi des compétences dont ils ont besoin pour leur émergence ; compétences sans lesquelles, ils ne peuvent nullement affronter les grandes opérations financières dans toute leur complexité et subtilité.

De plus, la majorité des cabinets africains conservent des structures exclusivement locales sans la moindre représentation ni correspondance à l'extérieur de leurs pays ; ce qui les mets à priori hors course dans des questions mettant en jeu une juridiction étrangère et nécessitant une intervention à l'international.

III. La formation de l'Avocat.

La formation a toute sa place dans la carrière de l'avocat car elle permet à titre individuel à celui-ci de progresser et de bien bâtir sa carrière. Elle est aussi un des moteurs du développement des cabinets d'avocats en tant que facteur des performances et de spécialisations de ceux-ci (1).

Plusieurs mécanismes peuvent être envisagés à ce propos en vue de la formation continue de l'avocat ; il peut s'agir des programmes de formations organisés dans le cadre légal et réglementaire régissant le Barreau, des formations obligatoires et certifiantes organisées par des cabinets d'avocats ou encore celles dispensées par d'autres organismes professionnels (Union Internationale des Avocats par exemple) et d'enseignement.

Dans le cas de nos pays, les canaux mieux élaborés pour la formation de l'avocat font le plus souvent défaut ; l'avocat est obligé de se débrouiller seul pour assurer sa formation continue par la participation aux colloques et autres séminaires de formations. La tâche est encore très compliquée lorsqu'on sait que ces formations impliquent des coûts généralement prohibitifs dans les économies qui sont les nôtres.

Voilà ce qui rend l'avocat africain plus généraliste et moins compétitif face à ses confrères américains ou européens mieux orientés vers la spécialisation.

IV. L'externalisation du contentieux africain.

La réunion des trois facteurs évoqués ci-haut à savoir, Le manque de visibilité des avocats africains, les structures de nos cabinets et l'absence d'une formation continue spécialisée adéquate rendent l'avocat africain moins compétitif. Il s'installe une marginalisation de celui-ci qui n'est que rarement, voire pas du tout impliqué dans les dossiers et contentieux d'investissement intéressant l'Afrique.

Telle est le tableau qui conduit à la conclusion des auteurs du classement sous analyse : « Cela prouve la force de frappe impressionnant dont disposent ces structures (les cabinets internationaux), les seules à pouvoir réellement accompagner les plus grandes opérations du continent ».

Il manque donc à l'avocat africain cette force de frappe devant lui permettre de faire jeu égal avec ses confrères étrangers c'est-à-dire, non africains qui évoluent dans des structures mieux élaborées et capables de se classer en ordre utile dans un marché devenu très concurrentiel.

L'avocat africain est ainsi absent du contentieux africain qui se retrouve par conséquent tourné vers l'extérieur. Il appartient aux pouvoirs publics africains de penser aux reformes organiques et à l'avocat africains de s'impliquer.

Par Roger MULAMBA KATAMBA

Associé-Gérant au Cabinet RMK & Associés

Arbitre à la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage de l'OHADA

(1) Jensen D, Cabinet d'avocats : création et stratégie, organisation et gestion, Dalloz, Paris 2010, pp 286 et svt.