

LES CLUBS D'AVOCATS

Les clubs d'avocats sont une création relativement récente et, pour une fois, une heureuse initiative européenne.

Un certain nombre d'avocats européens ont commencé à réaliser, dans les années 1960, qu'ils n'étaient pas de taille à lutter avec les gros cabinets américains qui essaient à travers le monde. La chose était d'autant plus désagréable que, sur le plan local, leurs prestations étaient souvent supérieures, à tel point que les cabinets américains étaient obligés de sous-traiter auprès d'eux, ce qui, en dehors des honoraires américains traditionnellement élevés, obligeaient les clients à payer un prix souvent plus de trois fois supérieur à ce qu'ils auraient payé en s'adressant directement à un avocat local.

Les mêmes avocats européens réalisèrent que l'adoption d'une structure pyramidale à l'américaine, avec un Cabinet-mère dans le pays d'origine et des Cabinets-filles dans les pays importants, prendrait trop de temps et surtout trop d'argent, d'autant plus que les importantes sociétés européennes étaient, sur le plan mondial, devenues clientes de cabinets américains.

L'idée fut donc de structurer de façon horizontale des cabinets d'avocats d'affaires européens de top niveau, pays par pays, au départ de l'Europe et de les intégrer dans une formule de « Club », toute autre formule étant d'ailleurs impossible à utiliser en raison des disparités de législations professionnelles nationales et de règles déontologiques.

Les premières conditions d'admission montrent d'ailleurs quelle était la faiblesse structurelle des cabinets d'avocats européens dans la mosaïque de pays. En effet, il fallait, premièrement, être un cabinet d'avocats d'affaires de top niveau, deuxièmement, parler anglais (ce qui n'était pas toujours évident), et, troisièmement, posséder un télex (la chose paraît évidente maintenant, mais ne l'était pas à l'époque pour les avocats grecs, finlandais, italiens et portugais).

Bien entendu, il fallait organiser des contacts réguliers et des échanges d'informations concernant les évolutions de législations nationales dans la mesure où elles intéressaient les non-résidents.

Clubs ou mafias

Les ingrédients étant présents et mélangés, la formule prit rapidement



par Edouard Chambost
(Avocat au Barreau de Paris)*

comme une mayonnaise et c'est ainsi que naquirent, dans les années 1970, le Club Oasis, le Club des Abogados (d'origine espagnole comme son nom l'indique), Interlex et Interlaw, le plus récent d'entre eux, puisque fondé en 1983.

Ces clubs, qui regroupent des cabinets et non des avocats pris individuellement, ont permis à leurs membres d'accéder immédiatement à l'échelle internationale et d'entrer en concurrence avec les plus grandes firmes américaines.

Le phénomène a été tellement fort que certaines firmes prestigieuses des Etats-Unis, groupant de 200 à 300 avocats, mais dont le développement était inexistant sur le plan international, ont rejoint ces clubs (c'est le cas de Oasis).

Si l'intérêt pour les cabinets d'avocats et les clients est aussi évident, comment se fait-il que ces clubs soient si peu connus du public (en dehors des problèmes déontologiques) et que les cabinets affiliés ne fassent pas figurer sur leur papier à en-tête la mention « membre du Club X... »

La raison est très simple. Les cabinets affiliés qui gagnent d'un côté ne veulent pas perdre de l'autre et se priver de correspondants, non-membres de leur club, et d'une source d'affaires qui risquerait de se tarir par crainte, de la part du correspondant non-membre du club, d'absence de réciprocité.

Ces clubs agissent donc, en dépit de leur puissance, comme des sociétés secrètes, ce qui fait dire aux avocats

jalous de n'en être pas membres que ce sont des mafias.

Le plus prestigieux « le club Oasis »

Le plus prestigieux, le plus ancien, mais aussi le plus secret et sans doute le plus puissant est le Club Oasis.

Il est inutile de chercher ses statuts, il n'en a pas. Il est tout aussi inutile de chercher l'adresse de son secrétariat pour faire une demande d'admission... Oasis n'a pour adresse que celle de ses membres dans chaque pays-membre et qui ne révèlent pas leur appartenance au club. Quand à son lieu de réunion, il change chaque année et l'assemblée de ses membres se rencontre à chaque fois dans un pays différent, invité par l'un des cabinets-membres.

Oasis est né à l'occasion d'un dîner (Pourquoi pas! C'est bien sur une nappe de restaurant que le Laffer dessina sa célèbre courbe) entre un avocat français, un danois et un anglais au célèbre restaurant l'Oasis à La Napoule. Son titre exact est « Organisation of Advocates Specialised in International Studies » et le club, qui vient de fêter à Athènes son onzième anniversaire, se réunira à Oxford en 1986, à New York en 1987 et à Madrid, Copenhague ou Helsinki en 1988.

Un tel club regroupe 17 pays européens plus les Etats-Unis et représente un total d'environ 500 avocats d'affaires spécialisés sur le plan international, avec des cabinets de standing équivalent, mais de taille différente, en fonction des pays. Les membres représentant les cabinets affiliés sont non seulement liés par des relations professionnelles, mais aussi sociales et amicales, ce qui implique un caractère très exclusif. C'est d'ailleurs à ce titre que le représentant de l'Italie, efficace, mais ne « jouant pas le jeu » a eu la mauvaise surprise de se retrouver exclu en 1985.

Alors, deux conseils. Si vous êtes avocat, tentez de devenir membre d'un tel club ou bien fondez-en un. Si vous êtes client, renseignez-vous discrètement... auprès de votre avocat pour savoir s'il en fait partie...! ■

* Edouard Chambost est un avocat spécialisé dans les questions financières internationales. Il est l'auteur de nombreux ouvrages dont « Le Nouveau Guide des Paradis Fiscaux » (Sand) et le « Piège Suisse » (Laffont).