

PROFESIA DE AVOCAT SI CRIZA.
INTOARCEREA LA VALORILE FUNDAMENTALE
Cateva insemnari de la un seminar
desfasurat in luna februarie 2010 la Barcelona

In luna februarie a acestui an am avut sansa sa particip la un seminar organizat de Baroul Barcelona, seminar care a adus la aceeasi masa, dupa foarte multi ani, presedintii si reprezentantii tuturor marilor organizatii mondiale si internationale ale profesiei de avocat.

Cum ideile prezentate au fost extrem de numeroase si de variate, mi-a trebuit o perioada de timp in care sa le las sa se asterne.

Ceea ce veti citi mai jos este o incercare, poate nu suficient de reusita, pe care o fac in scopul de a sintetiza ideile expuse, considerand ca este imperios necesar ca membrii Baroului Bucuresti sa stie ceea ce se discuta la nivelul de varf, mondial si european, al profesiei de avocat.

La invitatia Decanului Baroului Barcelona –si, va rog sa imi permiteti, nu va voi incarca <pe cat se poate> memoria si cu numele participantilor- au fost prezenti, la aceeasi masa rotunda, pentru prima data dupa multi ani:

- Presedintele Union Internationale des Avocats (UIA);
- Presedintele International Bar Association (IBA);
- Presedintele C.C.B.E.;
- Presedintele Association Internationale des Jeunes Avocats (AIJA);
- Presedintele Federatiei Barourilor Europene (F.B.E.);
- Domnul Ramon MULLERAT, membru al Comisiei privind secretul profesional –Attorney Client-Privilege- al American Bar Association <ABA> avocat care, in opinia mea, este unul dintre cei mai importanti teoreticieni ai profesiei noastre din lume si unul dintre putinii Avocati care au conceput strategii de dezvoltare a profesiei de avocat pana in anul 2030.

Reuniunea a inceput printr-o remarca a Decanului Baroului Barcelona, care a spus : “Cunoscutii mei, neavocati, ma invidiaza pentru ca am de lucru. Ei, insa, nu stiu ca nu sunt platit de clientii mei, altfel clienti buni si traditionali, pentru ca acestia nu au bani”.

De aici si prima concluzie, cu care toata lumea a fost de acord: in profesia de avocat criza nu se manifesta prin lipsa de activitate profesionala, ci printr-o activitate neurmata la timp de plata onorariului cuvenit.

Dar de unde provine aceasta criza?

Ramon MULLERAT, in lucrarea prezentata la seminar, "Viitorul profesiei de avocat dupa criza economica, 2008-2020?" (nu va sperati, 2020 este prima tinta a domnului avocat privind dezvoltarea profesiei, mai are una si pentru 2030) incearca sa structureze cateva elemente care au dus la aparitia crizei, elemente pe care le voi reda in extras, cu credinta ca am respectat ceea ce este valabil si pentru societatea romaneasca:

I. Criza si noua ordine economica, influentate de:

- dezvoltarea tehnologica;
- criza paralela <acuta, spun eu, MT> a ambelor sisteme, capitalist si socialist;
- fenomenul social-economic (feminismul, dreptul mediului si drepturile omului).

II. Criza financiara (cauze):

- excesele in a subevalua consecintele creditelor bancare, considerate de Warren BUFFET, o mare personalitate in domeniul financiar, drept "o arma financiara de distrugere in masa";
- fiasco-ul sectoarelor imobiliar si auto;
- protectionismul economic;
- crizele cu origine in sistemul bancar, care nu vor fi rezolvate pana cand sistemul bancar nu va fi reformat.

III. Criza financiara (efecte):

- cea mai mare criza economica de la Marea Criza din anii '30;
- sfarsitul capitalismului traditional (cel teoretizat de Milton FRIEDMAN si pus in practica (si) de Ronald REGAN si Margaret THATCHER);
- modificari profunde ale functiei si strategiei Fondului Monetar International si a Bancii Mondiale (demodate in timp fata de perioada in care au fost create, la Bretton Woods);
- lumea nu va mai fi condusa unilateral, ci multilateral;

- SUA vor continua sa fie o putere mondiala, dar doar una printre alte puteri mondiale;
- transferarea puterii economice mondiale de la Vest la Est;
- dezvoltarea economica a Braziliei, Indiei, Rusiei si Chinei, cu preponderenta pe China.

IV. Noua situatie financiara (efecte):

- marile corporatii intra in declin;
- falimentul si restructurarea companiilor este in crestere numerica;
- economia privata isi redimensioneaza prioritatile;
- creditele au inghetat;
- “fondurile toxice” (adica banii inexistenti, pe care ii rulau bancile, prin artificii financiare) dispar din balantele financiare ale bancilor, cu consecinta fireasca a reducerii circulatiei banilor reali pe piata;
- disparitia secretului bancar si a paradisurilor fiscale;
- scaderea cu 9%, conform Organizatiei Mondiale a Comertului, a comertului international;
- renuntarea la formula G8 si trecerea catre formula G 20, care duce catre Noua Ordine Financiara Mondiala;
- cresterea numarului de litigii privind tratamentul injust din punct de vedere economic, la care sunt supuse state care nu mai accepta veche ordine financiara mondiala.

Nu voi intra si in Capitolul V, “Impactul crizei asupra profesiei de avocat” al lucrarii prezentate de catre domnul avocat Ramon MULLERAT, pentru ca aici, cu toate scuzele de rigoare, voi incerca sa fac un rezumat al ideilor rezultate din discutiile purtate, fara a mai mentiona pe cei care si-au expus punctele de vedere.

Trecand peste aceasta faza tehnica, dar, in opinia mea, necesara, pentru a observa cum se vede criza si din afara Romaniei –intelegand prin aceasta ca suntem in fata unei situatii relativ grave in evolutia societatii la nivel planetar- va rog sa imi permiteti sa va prezint, mai jos, cateva dintre punctele de vedere exprimate la seminar (puncte de vedere, care, repet, sunt doar culese de mine).

Prima discutie a fost facuta cu privire la onorariul orar.

Ideea a fost aceea ca societatile comerciale renunta, din ce in ce mai mult, la onorariul orar, solicitandu-i avocatului, de la inceput, sa convina asupra unui onorariu pe proiect.

Concluzionand, vorbitorii au fost de acord ca, daca criza va continua, onorariul pe ora este pe cale de disparitie, urmand a fi inlocuit cu un onorariu pentru intregul proiect adus la indeplinire, onorariu stabilit din momentul incheierii contractului de asistenta juridica.

O alta problema discutata a fost aceea a modalitatii de stabilire a onorariilor.

Accentul s-a pus pe faptul ca, in acest moment, clientul prefera stabilirea unui onorariu initial, forfaitar, urmat de un onorariu de succes.

O a treia discutie a fost facuta cu privire la cine sufera mai mult din aceasta criza financiara.

Concluzia a fost ca mai mult sufera marile societati decat cabinetele individuale.

Criza aduce scaderea, in primul rand, a onorariilor la marile societati. Clientul se intoarce spre o relatie "*intuitu personae*" cu avocatul, relatie care tinde spre respectarea valorilor traditionale ale profesiei.

Mai mult, se schimba si ierarhizarea in marile societati profesionale de avocati.

Daca pana acum puteam sa vorbim de o piramida, acum trebuie sa vorbim de un cilindru.

De ce asta? Pentru ca marile societati de avocati nu au mai prelungit contractele de colaborare ale tinerilor avocati, dar, la nivel de varf, au ramas in aceeasi structura.

De unde si ideea ca piramida se transforma intr-un cilindru, evident mai instabil.

In plus, se poate observa, cel putin la nivel european, existenta unei discrepante intre interesele barourilor si interesele marilor societati de avocati, care sunt din ce in ce mai mult tentate sa intre in circuitul comercial, in detrimentul apararii intereselor profesiei. Se produce, vizibil, au spus unii vorbitori, o ruptura intre interesele barourilor si interesele societatilor de avocati, cu consecinte in plan deontologic si chiar fiscal.

O alta tendinta actuala este aceea a incetarii externalizarii serviciilor profesionale catre avocati si a angajarii unor consilieri juridici care sa foloseasca in modul cat mai eficient posibil consultatiile juridice deja efectuate de catre avocati.

Practic, fenomenul se desfasoara in felul urmator:

Pana astazi, firma X a beneficiat de consultanta unei societati de avocati sau a unui cabinet de avocati, cu plata a y Euro pe ora.

Toata aceasta consultanta –de ani de zile- este stocata de firma X.

Pentru a nu mai solicita consultanta de la avocat –de regula, in onorariu orar- firma X angajeaza un consilier juridic, salariat, care are drept menire sa analizeze consultanta deja primita si sa o foloseasca, drept precedent din consultanta, pentru cazuri similare, in viitor.

Desi societatile comerciale sunt constiente de riscul acestei actiuni, o aplica, pentru ca aceasta formula, in timp de criza, aduce mari reduceri de costuri (de ordinul sutelor de milioane de Euro, privind consultatiile juridice ce erau oferite de avocati, la nivelul Uniunii Europene, in ultimii ani).

Toate aceste idei merg spre concluzia ca, in perioada de criza, societatile de avocati mici si mijlocii, ca si cabinetele individuale, sunt mai usor adaptabile.

De unde, insa, provine handicapul lor in gasirea clientilor?

Din faptul ca, fata de marile societati de avocati, cabinetele individuale si societatile mici si medii de avocati sunt obisnuite sa aiba o asa-zisa “cultura pasiva”, in sensul de a astepta sa vina clientul spre avocat, in timp ce marile societati si-au dezvoltat o adevarata strategie de marketing, care include si publicitatea.

Or, cum, in Europa Continentala, publicitatea facuta de avocat nu este permisa, dar ea este facuta, intr-un fel sau altul, de marile societati de avocati, notiunea de “publicitate” trebuie redefinita, pentru a da tuturor posibilitati egale de exprimare pe piata serviciilor juridice.

In final, toti cei prezenti la masa rotunda au concluzionat ca singura modalitate de iesire din criza, in ceea ce priveste profesia de avocat, este aceea a respectarii cu strictete a deontologiei profesionale.

Din sala a fost facuta o remarca, de catre un coleg, avocat: “dar daca nu mai respectam nimic si intram si noi in ceea ce vrea Organizatia Mondiala a Comertului nu este mai bine, nu devenim mai competitivi?”.

Raspunsul domnul Michel BENICHOU, Presedintele Federatiei Barourilor Europene, a fost acela ca “in aceasta varianta profesia de avocat dispare”.

A consemnat

Av. Mihai TANASESCU