



Avocat : l'adage «tel père, tel fils» ou... «telle fille»

En 2006, plus de 500 licenciés en droit ont réussi le concours d'accès au barreau. Toutes les deux années, l'équivalent de cet effectif fait davantage grossir la corporation. Certains se planquent éternellement dans les mêmes cabinets où ils ont passé leur stage. D'autres ont fini par trouver une place au soleil. Dans cette profession, une douzaine de cabinets caracolent en tête et s'accaparent des grosses affaires qui sont de plus en plus nombreuses. Rappelons qu'en 2003, 2,7 millions d'affaires ont été jugées à travers les tribunaux du Royaume. En fait, ces grands cabinets fonctionnent comme des véritables entreprises. Implantés pour la plupart à Casablanca, ces cabinets ont une grosse part du droit des affaires dans leur portefeuille. «Dans un avenir proche, on en finira certainement avec les cabinets d'avocats planqués dans des appartements. Il ne suffit plus d'avoir un cabinet bien situé au centre-ville par exemple pour attirer la clientèle», prédit un avocat. Il faut dire que cela, les grands cabinets l'ont compris et se sont installés dans de prestigieux sièges loin du centre-ville. Autre fait qui s'installe progressivement dans la profession et qui est spécifique à ce métier : l'arrivée des enfants des stars de la

profession dans les cabinets familiaux, afin de prendre doucement le relais de papa ou maman. Ainsi, le métier est en train de se transmettre en partie de père en fils. «Comparé à des avocats qui ont commencé dans une chambre avec les moyens du bord, certes, le fait d'avoir un papa chevronné dans le domaine constitue un avantage pour ce fils d'Untel», constate un avocat. Mais cela leur garantit-il d'être de bons avocats sur le long terme ?, s'interroge une avocate. Ce qui est sûr, c'est que tous les ténors du barreau ont orienté leur progéniture vers la profession d'avocat faisant de cette dernière un métier élitiste. Il l'est davantage quand il s'agit de droit des affaires. La raison ? En plus de ce que peut apporter l'affiliation comme avantage comparatif, un autre paramètre intervient pour assurer la viabilité d'un cabinet d'affaires : les dossiers, et pas n'importe lesquels. Il s'agit de dossiers en provenance de grands comptes. Ils ont l'avantage d'être généreusement rémunérateurs et cerise sur le gâteau d'en drainer d'autres. C'est ce qu'on appelle l'effet boule-de-neige. Là aussi, c'est le réseautage qui fait la force ou la faiblesse d'un avocat d'affaires dans la mesure où il joue énormément dans l'accélération de l'ascension professionnelle de celui qui en connaît les rouages.

Autrement, l'adage «tel père, tel fils» ou «telle mère, telle fille» n'a jamais été aussi entériné. On dit notamment que le succès de Hicham Naciri est dû en grande partie aux relations qu'entretien Naciri père, avocat lui aussi de profession, avec le palais. Ces relations remontent à l'époque où Maître Naciri défendait la partie civile dans l'affaire de Skhirate au début des années 70. Idem chez Me Azzedine Kettani qui a été rejoint par ses deux filles tandis que chez Bassamat & Associés, les deux filles de deux associées viennent d'intégrer le cabinet. Elles ont prêté serment en 2006. Créé en 1989 par trois avocates (Me Asmaa Laraoui, Me Bassamat Fassi Fihri, et Me Rokia Kettani), le cabinet a connu un développement rapide et régulier. Depuis quelques années, les trois fondatrices ont introduit par doses successives, les instruments les plus modernes du management des entreprises. D'ailleurs pour cette année, le cabinet, qui emploie 118 collaborateurs, envisage de mettre en place une plateforme Extranet avec accès sécurisé permettant à chaque client de prendre connaissance de l'avancement de son dossier en temps réel, avec accès aux décisions de justice - publiées ou non publiées - dans les deux langues.