



Profession d'Avocats et Appels d'Offre en RDC: Je t'aime moi non plus ?

Conseils pratiques publié le 12/04/2023, vu 1798 fois, Auteur : [YAV & ASSOCIATES](#)

Les avocats fournissent des prestations de service. Toutefois, la spécificité de leurs services rend parfois la réglementation sur les marchés difficilement applicable. Qu'en est-il en RDC?

1. Liminaires

De plus en plus la procédure d'appel d'offres dans le secteur juridique est utilisée et les avocats y sont confrontés pour être recrutés mieux pour se faire une clientèle.

En effet, la manière d'acheter des services juridiques a évolué et s'est beaucoup structurée. Dans le monde, le secteur juridique a basculé d'un « marché de l'offre » à un « marché de la demande ».

Pour exemple, lorsqu'un directeur juridique décide de confier la résolution d'une problématique juridique à un avocat, les équipes juridiques et les équipes « achats » préparent alors main dans la main un appel d'offres dans les règles de l'art.

Dans la plupart des pays, la soumission par un avocat aux appels d'offres des marchés public et privé reste controversée. *Quelle est la situation en République Démocratique du Congo [RDC] ?*

2. La soumission des prestations des avocats congolais aux règles des marchés au regard de leur déontologie : « **Compatibilité – ou l'absence d'Incompatibilité** » ?

Le principe de la soumission des prestations des avocats au Code des marchés publics pose encore problème.

Au regard de la spécificité des règles professionnelles des avocats, la question se pose sur le champ de « compatibilité – ou l'absence d'incompatibilité » – de principe de nos règles et usages professionnels avec l'organisation de procédures de publicité et de mise en concurrence par les acheteurs publics.

Les avocats fournissent des prestations de service. Toutefois, la spécificité de leurs services rend parfois la réglementation sur les marchés publics difficilement applicable.

Ainsi, certains avocats sont contre la passation d'appels d'offres pour leurs services au motif que ces procédures aggravent la concurrence et peuvent présenter des lourdeurs. De plus, ils entraînent une baisse des honoraires même si le droit de la commande publique permet de rejeter les offres anormalement basses. Le recours aux marchés publics est enfin difficilement compatible avec *l'intuitu personae* entre un avocat et son client ou encore avec le principe de confidentialité. C'est le cas de WASENDA N'SONGO et MUPILA NDJIKE KAWENDE [2002][1]

Partant des prescrits de l'article 73 de la loi organique des avocats en RDC qui dispose que le démarchage et le racolage des clients sont interdits, WASENDA et MUPILA dans leur Code de Déontologie des Avocats, considèrent que « *Tout acte de démarchage ou de sollicitation direct ou indirect, voilé ou non est interdit à l'avocat. C'est dans ce cadre que peut se poser la question de savoir si l'avocat dans l'exercice de sa profession peut se soumettre à la procédure de soumission pour acquérir un dossier ou une convention d'abonnement ?*

La soumission, étant une procédure d'adjudication par laquelle le candidat à un marché prend l'engagement de se conformer aux clauses de cahiers de charge et indique les prix auxquels il se propose d'exécuter les prestations qui font l'objet de ce marché, cette procédure s'apparente à un démarchage ou racolage sous toutes formes interdit à l'avocat. L'avocat a la présomption de connaissances juridiques et lui seul est le juge de la limite de ses connaissances pour accepter ou refuser un dossier d'un client. Ses honoraires sont fixés par le barème et censé être connu du client.

Dès lors, un avocat qui accepterait de répondre à une offre de soumission pour sélection en vue de l'obtention d'un dossier ou d'une convention d'abonnement commettrait un acte d'indélicatesse » punissable par l'article 63 du RIC.

Cette position nous semble trop rigide dans un monde qui évolue et qui demande que l'avocat use des nouvelles stratégies pour assumer son ministère.

3. Non soumission à l'appel d'offre, une occasion manquée pour les avocats congolais ?

Comme relevé dans l'introduction, de plus en plus les sociétés et organisations non gouvernementales sollicitent les services des cabinets d'avocats par le biais des appels d'offre qu'ils postent sur le net ou envoient directement à plus d'un avocat. Les avocats congolais sont donc dans le dilemme entre se faire une clientèle dans un monde où la concurrence devient de plus en plus rude et ne pas tomber dans les cas de démarchage comme évoqué supra.

Les textes régissant la profession n'aident pas et il est donc temps que l'on prenne à bras-le-corps cette problématique tant du point de vue de la déontologie que de la pratique professionnelle.

En effet, depuis la loi de 1979 organisant le barreau et le règlement intérieur cadre de 1987 (RIC), l'on peut noter que peu de choses ont évolué en vue de préparer la profession à des mutations inhérentes aux progrès scientifiques et managériales dont on sait qu'ils se réalisent à une vitesse exponentielle.

C'est donc avec raison que le Bâtonnier Coco KAYUDI, souligne que *la profession d'avocat en RDC semble se nourrir encore des traditions séculaires du vieil âge professionnel. Elle reste plus attentiste, revendicative plutôt que prospective. Elle avance sans vouloir véritablement mettre le pied à l'étrier, craintive parfois défensive à l'égard tant des évolutions qui sont indéniables que de la concurrence désormais inévitable.*[2]

Quoi qu'il en soit, il n'est pas exagéré d'affirmer que la profession d'avocat, en RDC comme ailleurs est bousculée, y compris dans certains de ses fondements séculaires. Certains pourraient même affirmer que la loi organique sur le barreau n'est pas seulement obsolète mais aussi conçue pour retarder l'épanouissement professionnel de l'avocat congolais dans un contexte de globalisation, l'empêchant de se faire une clientèle internationalisée.

Il est vrai que malgré les réserves et écueils, répondre à des appels d'offres demeure une stratégie d'acquisition clients tout à fait pertinente en complément ou en substitution d'autres stratégies.

C'est de la sorte que le Bâtonnier Alex KABINDA, échangeant sur forum des avocats dénommé CAFE JURIDIQUE, souligne que la question devra être précisée et tenant compte de la logique, il faille voir le point de départ de l'offre. L'initiative vient-elle de l'avocat ou du client potentiel?

- Si l'offre vient de l'avocat, ce dernier tombera facilement sous le coup du racolage ou du démarchage selon le cas. En revanche si l'offre vient du client potentiel, il faut distinguer selon qu'elle est privée ou publique.
- Si l'offre est privée, il n'y a aucun souci. C'est la relation entre client et avocat qui tend à s'établir et si les deux parties sont d'accord, elles peuvent contracter. Il faut tenir au devoir de confidentialité et à celui du secret professionnel.
- Si l'offre venant du client potentiel est publique (c.-à-d. en concours avec d'autres avocats) la situation est complexe car il y a en effet des conditions définies par le client dans son offre qu'il faille analyser *in concreto*. Les conditions imposées par certains clients peuvent parfois être inacceptables. Par exemple, révéler l'identité des clients pour qui vous avez eu à faire pareil travail dans le passé. Ici, il conseille vivement aux avocats de consulter leur Bâtonnier afin d'être orientés avant de soumissionner à pareils appels d'offres. Chaque cas sera alors revu *in concreto*.

Le Bâtonnier Alex propose ainsi, une démarche prudente mais il semble oublier que dans la plupart de cas, parmi les avocats en concours, il y a des bâtonniers en exercice et anciens bâtonniers et leurs appréciations *in concreto*, une fois saisi par l'avocat pour guidance, pourraient être celles des juges intéressés.

4. Faut-il conclure ?

Les arguments contre la soumission aux appels d'offre semblent reposer sur le caractère intuitu personae des prestations, l'indépendance de l'avocat et la nécessité de garantir la confidentialité de la relation entre l'avocat et son client. Ces caractères valent tout autant dans les procédures négociées sans publicité préalable.

Il faille donc que la profession d'avocat évolue sur cette question en prenant clairement position car elle a le devoir de penser son avenir, ses fonctions, son utilité sociale. L'évidence des appels d'offre pour les services juridiques, l'oblige tant elle affecte en réalité tout le secteur de la vie au quotidien. Elle implique une réflexion, sans enthousiasme béat mais sans esprit de rejet, qui serait fatal, au mieux suicidaire dans ce monde en perpétuelle mutation et où le monopole d'avocat est menacé[3].

Il sied donc d'encadrer le soumissionnement aux offres par les avocats et dans ce sens, Le Chatelier G écrit que la procédure négociée semble être le mode de passation « par défaut » pour les marchés de services juridiques de consultation et de représentation devant les juridictions. Les spécificités des marchés de services juridiques justifient ce régime particulier et dérogoire au système classique de mise en concurrence.[4]

Au demeurant, disons qu'il apparaît clairement que notre déontologie doit évoluer en prenant en compte cette nouvelle donne des appels d'offres pour les services juridiques et son contrôle indispensable. Toute approche négationniste ou conservatrice confinerait à la cécité car la survie de l'avocat en dépend dans un monde dont les contours sont de plus en plus changeants.

[1] WASENDA N'SONGO et MUPILA NDJIKE KAWENDE, Code de Déontologie des Avocats, Éditions Pax-Congo, Kinshasa, 2002

[2] Bâtonnier Coco KAYUDI, La profession d'Avocat en République Démocratique du Congo à l'épreuve du numérique, in Revue Pratique de la Prospective et de l'innovation - N° 1 - Avril 2018 - © Lexisnexis Sa

[3] Les notaires, experts-comptables, huissiers, sociétés des services juridiques, juristes d'entreprise, commissaires-priseurs, agents immobiliers empiètent chaque jour sur le domaine jadis réservé exclusivement à l'avocat.

[4] Le Chatelier G., « Marchés de conseils juridiques, Questions de principe et modalités pratiques », *CP - ACCP*, janvier 2007, n° 62 p. 24.