

ETATS UNIS

Lawyer à New York

Il existe une véritable culture de l'avocat aux Etats-Unis, *Lawyer Culture*, en grande partie entretenue par les avocats eux-mêmes. Ainsi un collaborateur d'un des plus grands cabinets américains a-t-il publié en 1996 un ouvrage satyrique sur la profession, sous le pseudonyme de Rodent, le rongeur. On y trouve les descriptions les plus cocasses : les *lawyers* non seulement sont représentés comme ressemblants aux français, en raison de leur culture, mais aussi comme faisant partie d'un monde à part.

Beaucoup de rumeurs courent parmi les avocats français sur les difficultés ou sur les avantages d'exercer à New York. Madame Pascale Longuet, installée dans cette ville depuis 1990, et co-auteur d'*Investir aux Etats Unis* (Daloz, 1994), dresse un état des lieux détaillé.

CHIFFRES

Aux Etats-Unis, on comptait au 1er juin 1996, 946.499 lawyers, dont 113.615 en Californie et 106.230 dans l'Etat de New York. Dans la seule ville de New York, définie par ses cinq quartiers ou *boroughs* (Manhattan, Queens, le Bronx, Brooklyn et Staten Island), le nombre des avocats inscrits était de 66.741 au 1er avril 1997, chiffre qui doit être augmenté de ceux des avocats retraités et des magistrats, au nombre de 3.332. Certains disent qu'à New York, il y a autant d'avocats que de restaurants ! L'état de New York admet environ 6.500 nouveaux avocats par an.

Il y a tant d'avocats aux Etats-Unis et particulièrement à New York que cette profession jouit tout à la fois d'un certain prestige et d'une mauvaise réputation, et que les avocats sont sans cesse l'objet de plaisanteries. Le nombre élevé des *lawyers* aux Etats-Unis trouve notamment sa source dans les éléments suivants : le droit est en partie un prolongement du monde des affaires et les juristes passent souvent d'un monde à l'autre.

LA COMPLEXITÉ DU DROIT AMÉRICAIN

La Constitution fédérale de 1787, complétée par 26 amendements, est à l'origine du système américain. Cette Constitution crée un pouvoir central fort et laisse d'importantes libertés aux différents Etats. Deux grands principes se dégagent de la Constitution : le système fédéral consacre l'idée de partage des pouvoirs entre le gou-

vernement fédéral et celui de chacun des Etats ; d'autre part, l'idée de la séparation des pouvoirs est la règle à l'intérieur même du gouvernement fédéral.

Les domaines réservés par la Constitution au pouvoir fédéral figurent dans l'article I de la section 8 de la Constitution des Etats-Unis et sont, notamment, le droit de protéger la monnaie, d'assurer la défense commune, de régler le commerce avec les nations étrangères et entre les différents Etats. Les Etats disposent, pour leur part, de tous les droits et pouvoirs ordinaires des nations indépendantes à l'exception des droits réservés au gouvernement fédéral par la Constitution.

Dans le monde des affaires, il est donc nécessaire de se conformer à deux systèmes juridiques : le système fédéral et celui des Etats auxquels des réglementations particulières, de la compétence des autorités locales (communes et comtés), peuvent s'ajouter. De plus, le fédéralisme en vigueur a fait naître deux ordres de juridictions qui ont des compétences concurrentes : une organisation fédérale et un système étatique.

Chaque Etat dispose de son propre système de tribunaux et l'on dénombre 51 organisations judiciaires distinctes.

Le droit américain est enfin un droit plus complexe que le droit français car il est beaucoup plus jurisprudentiel que celui-ci.

Il vaut mieux consulter avant que les problèmes ne se posent. L'Américain a volontiers recours aux tribunaux pour intenter des actions. Cette tendance contentieuse est sans aucun doute encouragée par la pratique des honoraires proportionnels au montant recouvré, *contingent fees*, ainsi en matière d'accidents corporels, *personal injury*, de responsabilité du fait des produits, *product liability*.

Les montants parfois impressionnants des dommages-intérêts alloués par les tribunaux contribuent également à la tradition procédurière aux Etats-Unis. Ces montants n'ont jamais été aussi conséquents qu'au cours de l'année 1996 dans des dossiers civils ou les dix affaires les plus importantes de l'année ont dépassé 200 millions de dollars.

En 1995, le jugement le moins élevé parmi les 10 premiers en montant était inférieur à 90 millions de dollars. Or en 1996, huit affaires de 100 millions de dollars ou plus, y compris un dossier de 150 millions de dollars pour responsabilité du fait des produits contre General Motors n'ont pas fait partie des dix premiers dossiers.

Le jugement le plus élevé - 22 milliards de dollars - a été rendu dans une affaire de vol à l'encontre de l'ancien dictateur des Philippines, Ferdinand Marcos, au profit d'un demandeur qui soutenait que M. Marcos lui aurait dérobé une cache d'or datant de la Seconde Guerre mondiale. Néanmoins la succession de F. Marcos doit déjà

acquitter une dette de 2 milliards de dollars à la suite de condamnations pour violation des Droits de l'homme.

En matière juridique, les dommages-intérêts pour responsabilité professionnelle ont aussi augmenté de façon significative entre 1995 et 1996 ! En 1995, le montant le plus élevé était de 10,5 millions de dollars, chiffre qui est passé à 45,6 millions en 1996.

Ces montants ne correspondent néanmoins pas à la réalité. Ils sont souvent réduits ou annulés par le mécanisme des appels. Par ailleurs, des limites imposées par la loi peuvent également intervenir ou encore la détermination par un jury d'une responsabilité partagée par le demandeur. Certains défendeurs n'ont que peu ou pas d'actifs, de telle sorte que les jugements ne

peuvent être exécutés. Enfin, il arrive que l'une des parties assignées, ayant les moyens financiers de faire face au règlement d'une décision d'un montant élevé ne soit pas condamnée. Il peut s'agir d'une compagnie d'assurances par exemple ou d'un organisme public.

Parce qu'il n'existe aux Etats-Unis qu'une seule profession pour un ensemble de prestations qui sont en France réparties entre différents professionnels du droit, le *lawyer* a vocation à intervenir dans domaines du droit encore plus variés que l'avocat français, ainsi la rédaction de testaments, la liquidation de successions, l'établissement des contrats de mariage, l'intervention dans les transactions immobilières, la signification de documents.

Le *lawyer* a également vocation à apparaître devant toutes les juridictions administratives ou judiciaires, ainsi que devant les organes législatifs.

Les *lawyers* se voient confier des missions de conseil pour la stratégie d'implantation de sociétés commerciales, la gestion des opérations courantes d'une entreprise, locale ou étrangère, des interventions administratives et politiques, la préparation et l'examen de documents juridiques et d'intervention pour la solution des litiges.

L'ACCÈS À LA PROFESSION

A l'époque coloniale, les soi-disant avocats étaient de petits représentants des tribunaux, tels qu'assistants shérifs ou greffiers qui encourageaient la chicanerie pour recevoir des frais de justice dérisoires. Ce n'est que graduellement que l'enseignement juridique s'est mis en place.

Au siècle dernier, les avocats étaient encore peu disposés à accepter l'idée d'une formation universitaire. Ils se reposaient sur la croyance que l'enseignement juridique n'était qu'un art, dont la dextérité devait se transmettre du praticien au novice. La première université de droit a été fondée à Harvard en 1815 et Yale a suivi en 1826. Il existe aujourd'hui environ 200 universités de droit aux Etats-Unis. L'enseignement du droit repose sur l'étude de la jurisprudence, la *case method* introduite en 1870 par le doyen Christopher C. Langdell de Harvard.

LA LAW SCHOOL

« Vos conjoints vont changer : leur personnalité va changer pendant la *law school*. Ils seront plus agressifs, hostiles, plus précis, plus impatient. »*

Avant de s'inscrire à l'examen du Barreau, *Bar Exam*, le futur avocat américain aura généralement accompli, à la suite de sa scolarité, des études en vue de l'obtention d'un *Bachelor of Arts* dans un collège, puis suivi la formation d'une *law school* et obtenu au bout de trois ans généralement son *Juris Doctor*.

L'Etat de New York impose certains critères aux avocats de formation étrangère pour leur inscription au *Bar Exam* : le candidat doit avoir suivi une formation d'au moins trois ans de cours de droit et avoir soit étudié le droit dans un pays dont la jurisprudence repose sur les principes du droit commun anglais, soit suivi avec succès 24 semestres d'études juridiques dans

une école de droit accréditée aux Etats-Unis, c'est-à-dire avoir obtenu un *Masters of Laws (LL.M.)*

Les avocats étrangers peuvent également exercer à New York sous le statut de *foreign legal consultant* ou conseil juridique qui s'acquiert sans examen, sur présentation d'un dossier et d'entretiens auprès de l'*Appellate Division*. Le candidat à cette licence doit avoir au moins 26 ans, satisfaire aux critères professionnels dans son pays d'origine, avoir pratiqué le droit dans son pays pendant au moins trois des cinq années les plus récentes, avoir les qualités morales adéquates exigées d'un membre du Barreau de New York, et l'in-

* Discours d'un administrateur de la *law school* de Chicago aux conjoints d'étudiants de première année. Martin Mayer, *the Lawyers* (New York : Harper & Row, Publishers, 1996) p. 76, 77.

tention d'exercer à New York et d'y maintenir un bureau.

Le conseil juridique doit s'engager à respecter le Code de responsabilité professionnelle de New York. Il est autorisé à exercer dans tous les domaines du droit dans lesquels il s'estime compétent sous réserve d'apparaître devant les tribunaux, ce qui est le monopole des membres du Barreau de New York dans les domaines de la propriété immobilière, des successions et du droit de la famille, sous réserve également de ne rendre des consultations sur le droit de l'Etat de New York, ou le droit fédéral, qu'après avoir consulté un membre du Barreau. Sous toutes ces conditions, le conseil juridique est considéré comme un avocat affilié au Barreau de New York. Il peut employer, être employé par, ou être associé avec des membres du Barreau.

L'EXAMEN DU BARREAU

«Le point culminant de la carrière académique du lawyer est l'examen du barreau. Il est crucial de réussir l'examen, car tous les avocats, même les plus médiocres, doivent avoir ce diplôme pour pratiquer (légalement) le droit»*

Ainsi qu'il est dit plus haut, il existe 51 systèmes de droit aux Etats-Unis, en sus du

système fédéral. Chaque Etat a donc un examen particulier d'admission à son barreau. Le degré de difficulté associé au *Bar Exam* dépend de l'Etat dans lequel il est passé. L'examen est particulièrement ardu à New York et en Californie où seulement 40% des étudiants le réussissent à chaque session. Les textes qui régissent l'admission à la pratique du droit sont promulgués suivant les Etats par la Cour suprême de l'Etat, *State Supreme Court*, ou par le législateur. A New York, il s'agit de la Cour d'appel, *New York Court of Appeals*.

Le *Bar Exam* se compose de différentes épreuves dont le poids varie selon l'Etat concerné :

- un examen fédéral dit *multistate* qui porte sur les six matières suivantes :

droit de la preuve, droit constitutionnel, droit des contrats, droit des quasi-contrats, droit de la propriété immobilière, droit et procédure pénale. Cette partie de l'examen se déroule sous la forme de 200 questions à choix multiples et auxquelles il convient de répondre, non par le bon choix, mais par le meilleur. L'épreuve se déroule en 6 heures de marathon pendant lesquelles le candidat dispose de 1 minute 30 secondes par question ;

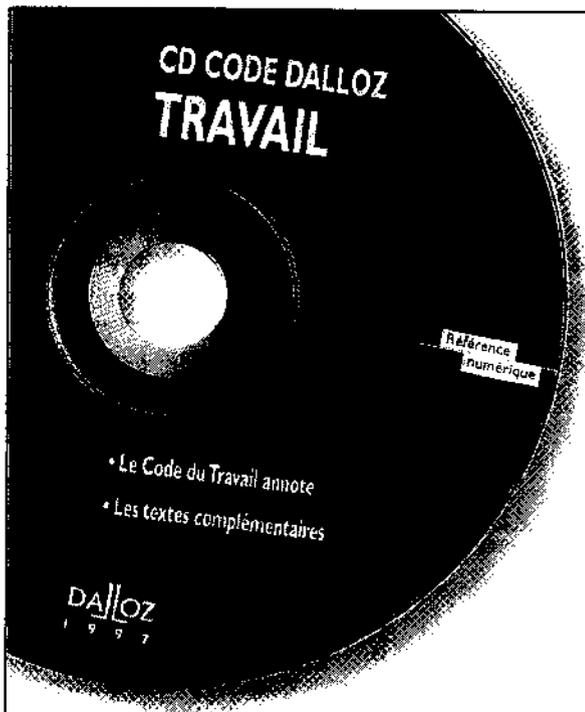
- un examen qui porte sur un certain nombre de matières du droit local, une

trentaine à New York, parmi lesquelles on peut citer la procédure civile, les dispositions du Code de commerce, *Uniform Commercial Code*, sur la vente et les effets de commerce, le droit de la faillite, le droit des successions. Cette partie de l'examen dure également 6 heures, et se compose de questions à choix multiples ainsi que d'une partie rédactionnelle ;

- un examen pratique qui cependant n'est pas requis pour le Barreau de New York. En Pennsylvanie par exemple, l'examen ne dure que deux jours, mais le second jour n'a guère de signification. Le succès à l'examen est en effet garanti si les points obtenus à la partie *multistate* de l'examen atteignent un certain minimum. Par ailleurs, la majorité des avocats qui exercent dans le District of Columbia ne s'est jamais présentée à l'examen du barreau local. Cet examen est l'un des plus difficiles. De plus un candidat qui a obtenu une note à l'examen *multistate* correspondant au minimum requis par le District of Columbia peut demander son admission au barreau sur dossier.

Le futur *lawyer* doit en sus passer un examen de déontologie, *Multistate Professional Responsibility Exam*.

*Explaining the Inexplicable. The Rodent p. 34



DISPONIBLE
EN LIBRAIRIE

Découvrez le Code du Travail Dalloz sur CD Rom...



- Recherches simples et efficaces



- Navigation rapide grâce aux liens hypertexte



- Personnalisation, impression directe
sur traitement de texte

... et **entrez** dans un univers
d'efficacité et de fiabilité.

Les CD Codes Dalloz, c'est aussi le Code Civil, le Code de Commerce, le Code Pénal et le Multicodes, qui regroupe les quatre titres.

Editions DALLOZ SIREY
Tél. : 01 40 64 53 53
Fax. : 01 40 64 54 71
<http://www.dalloz.fr>

Ce sont les Associations des Barreaux des États qui ont, dans la majeure partie des cas, le pouvoir d'imposer des sanctions disciplinaires à l'encontre d'un avocat qui contrevient à la loi ou à l'une des règles disciplinaires adoptée par un Etat. De même, les tribunaux des Etats ont le pouvoir de réguler la conduite des avocats. Pendant des décennies, la bible de la déontologie de la profession juridique était les *Canons of Professional Ethics* dont l'origine remonte à 1887. Les règles connues sous le nom de Code de responsabilité professionnelle, *Model Code of Professional Responsibility*, ont été établies en 1970 par l'*American Bar Association*. Néanmoins, le langage vague du Code a conduit à un manque d'uniformité au niveau des barreaux dans son interprétation et son application, ce qui a contribué à éroder la confiance du public et de la profession dans ses dispositions. Aussi, en 1983 l'*American Bar Association* a remplacé le *Model Code* par les *Modern Rules of Professional Conduct*. Ces règles ont été adoptées par la majorité des Etats des Etats-Unis. En juin 1996, le *New York State Bar Association* a approuvé un certain nombre de révisions au contenu des obligations déontologiques de la profession. Ces nouvelles dispositions sont à ce jour soumises à l'examen de l'*Appellate Division* de la Cour suprême de New York.

En vertu des *Rules*, le *lawyer* a plusieurs fonctions dans la représentation de ses clients. En tant que conseiller, il expose à ses clients leurs droits et obligations ; en tant qu'avocat, il soutient avec zèle la position de son client ; en tant que négociateur, le *lawyer* recherche un résultat avantageux

pour son client et qui soit compatible avec les exigences de relations honnêtes avec les autres. Enfin, lorsqu'il est intermédiaire entre des clients, l'avocat cherche à concilier leurs intérêts divergents. Dans toutes ces fonctions, le *lawyer* doit faire preuve de compétence, promptitude et diligence. En 1977, la Cour suprême des Etats-Unis a décidé dans l'arrêt *Bates v. State Bar of Arizona* 433 U.S. 350 que l'interdiction de la publicité aux avocats contrevenait aux dispositions sur la liberté d'expression du Premier amendement de la Constitution. La Cour a cependant reconnu que la publicité par les avocats était source de risques particuliers de tromperie. La Cour a jugé que les *lawyers* ne pouvaient faire l'objet d'une interdiction totale de publicité mais que la publicité fausse ou trompeuse était soumise à des restrictions (*Rule 7.1*). La publicité, comme tout message commercial, peut être sujette à une réglementation raisonnable quant à son temps, lieu et mode d'expression. Cette position a été réaffirmée dans l'arrêt *44 Liquormart Inc. V/ Rhode Island*. US 116S Ct 1495 (1996). Les amendements proposés aujourd'hui aménagent ces principes dans la mesure où toute communication qui contient des éléments laudatoires ou qui ne peuvent être vérifiés serait interdite si elle est fausse, ou de nature à prêter à confusion.

La publicité peut s'effectuer par le biais de tous les médias publics tels que les annuaires de téléphone, les journaux, la radio ou la télévision, ainsi que des communications écrites. L'information autorisée vise le nom de l'avocat et de son cabinet, son adresse et ses numéros de téléphone et télécopie, la nature des services que l'avo-

cat peut rendre, la base sur laquelle les honoraires de l'avocat sont fixés, y compris le tarif de certains services et les termes de règlement ou de crédit, la connaissance d'une langue étrangère, des noms de références et de clients avec l'autorisation de ces derniers, ainsi que toute information de nature à attirer l'attention de ceux qui ont besoin d'assistance juridique.

Il y a, bien sûr, un abus potentiel inhérent à la sollicitation par un *lawyer* de clients potentiels. Aussi, la *Rule 7.3* prévoit que ce dernier ne doit pas solliciter en personne ou par téléphone un client potentiel avec lequel l'avocat n'a aucun lien pré-existant familial ou professionnel lorsque la sollicitation a pour motif le gain pécuniaire de l'avocat. L'Etat de New York a rejeté cette disposition et maintenu le droit des avocats à utiliser la voie du courrier en tant que forme de publicité et pour solliciter des victimes d'accidents. A New York, les envois mensongers sont censés être contrôlés par le dépôt de toutes les formes de publicité auprès du Comité de doléance, *grievance comity*, de chaque district judiciaire dans lequel l'avocat ou son cabinet a un bureau. (22 N.Y.C.R.R. 691.22.)

LES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES

La profession juridique n'est pas, aux Etats-Unis, structurée comme en France autour de Conseils de l'Ordre. Dans l'Etat de New York, l'avocat règle un montant bi-annuel de cotisations relativement faible afin de maintenir son inscription. La souscription d'assurances professionnelles diverses (responsabilité, santé, invalidité, retraite...) est volontaire et s'effectue librement auprès



LE CERCLE CHAMPENOIS

Les Trésors de la Champagne en Direct dans votre Cave

Idéal pour vos cadeaux professionnels et personnels et pour vos propres découvertes, une gamme unique de 180 Champagnes, des cuvées à moins de 100F aux bouteilles les plus exceptionnelles. Composez vous même vos cartons en panachant, selon vos envies, les références. Personnalisation possible. Expéditions rapides dans toute la France. Catalogue sur simple demande.

12 ALLÉE RENÉ FONCK • BP 133 • 51688 REIMS CEDEX 2 - TÉL. : 03 23 69 01 01 • FAX. 03 23 69 08 08



de la compagnie d'assurances de son choix. Il existe un certain nombre d'organisations professionnelles auxquelles l'affiliation est volontaire, dont la plus importante, fondée en 1878, est l'*American Bar Association*. Celle-ci regroupait au 1er avril 1996, 339.121 membres, environ un tiers des avocats inscrits à cette date aux Etats-Unis. Outre l'*American Bar Association*, les deux associations les plus importantes dans l'Etat de New York sont le *New York State Bar Association* et le *New York City Bar Association*.

Le *New York State Bar Association* a été fondé en 1876 et est l'association du barreau la plus ancienne des Etats-Unis. Ses membres sont avocats de l'Etat de New York, d'autres Etats des Etats-Unis ou de barreaux étrangers et sont des praticiens qui exercent dans des structures de toutes tailles, dans le service public, dans des entreprises, des magistrats auprès des juridictions locales, des Etats, des tribunaux fédéraux, des professeurs et des étudiants en droit. L'Association regroupe environ 60.000 membres.

Les objectifs de l'Association sont notamment les suivants : améliorer l'enseignement juridique et l'image de la profession, faciliter la justice, promouvoir la réforme du droit, le service du public, collaborer avec d'autres associations du barreau à la mise en œuvre de ces objectifs. Le *New York State Bar Association* organise des cours et des conférences dans de nombreux domaines du droit, et publie des ouvrages et revues à la disposition de ses membres. L'Association participe également à l'action du législateur par la proposition et le commentaire de nombreux textes, l'analyse et la tentative de résolution de questions juridiques qui touchent le public et la profession, la diffusion d'informations dans le public et aux médias afin de développer la connaissance du droit et du système juridique, le développement de ressources et l'assistance aux professeurs pour que l'éducation juridique fasse partie des

études élémentaires et secondaires. Les services proposés par le *New York State Bar Association* à ses membres sont très variés : des tarifs promotionnels pour les locations de voiture, des possibilités d'adhésion à des assurances diverses (risque professionnel, santé, retraite), des souscriptions à des cartes de crédit, l'utilisation de banques de données juridiques, des abonnements à des taux préférentiels, à des services de courrier express.

Les organisations professionnelles permettent également au public d'avoir un meilleur accès au droit par la mise en place de programmes d'assistance juridique gratuite dans des domaines tels que l'immigration, le droit de la famille, la faillite personnelle...

Au niveau de la ville de New York existe le *New York City Bar Association* qui regroupe environ 21.000 membres. On peut également citer le *County Bar Association* au niveau du Comté.

LA PRATIQUE ET L'IMAGE DE LA PROFESSION

Les avocats américains exercent dans des cabinets d'avocats, dans la fonction publique, dans des entreprises et dans des syndicats. Plus de 75% des avocats américains exercent dans des cabinets d'avocats et les 250 cabinets les plus importants des Etats-Unis ont employé 71.918 avocats en 1996. Certains cabinets emploient un nombre de juristes impressionnant, dans leurs bureaux, aux Etats-Unis et à l'étranger. Ainsi, le cabinet Baker & McKenzie qui possède des bureaux dans de très nombreux pays du monde, a employé 1.897 avocats en 1996. Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom a, quant à lui, compté 1.150 avocats, en 1996 dont 597 dans le seul bureau de New York.

On observe aujourd'hui une tendance accentuée de la part des cabinets d'avocats à l'embauche non de collaborateurs pour des emplois à longue durée, mais d'avocats externes de façon à faire face à des

surcroûts temporaires d'activités. Ce phénomène réduit les chances des collaborateurs de devenir associés.

*«Au début des années 1980, seul un collaborateur débutant sur dix se trouvait éligible pour être associé dix ans plus tard. La voie de l'Association, partnership track, dans la plupart des cabinets, est de 7 à 9 ans. Un cabinet, Cadwalader, Wickersham & Taft, a promu le pourcentage le moins élevé de collaborateurs, juste un sur quatre-vingt trois (1,2%). Le cabinet Shea & Gould a eu le pourcentage le plus élevé dans notre enquête, treize sur soixante (21,6%. Shea & Gould n'existe plus.»**

Les collaborations dans les grands cabinets sont néanmoins très prisées et la recherche d'une première collaboration débute souvent dès la première année de *law school*. Les cabinets embauchent chaque été des bataillons d'étudiants. La majorité des avocats à New York exerce cependant seuls ou dans des structures de deux à cinq avocats. Selon un étudiant de troisième année à Vanderbilt University : *«Une règle est simple: ceux qui agissent comme des lawyers le sont invariablement. Vous pouvez confirmer vos doutes en disant à quelqu'un que vous venez de rencontrer «Vous devez être un lawyer». Les lawyers sont toujours fiers*

d'être reconnus et admettent très vite leur profession s'ils ont été correctement identifiés. La promesse de gagner beaucoup d'argent est importante. La considération primordiale est le sens de la concurrence. L'éthique et les principes y ont rarement place.» Le Comité sur la civilité auprès de la *United States Court of Appeals* pour le Septième district de Chicago a émis en 1990 un rapport dont 60 pages étaient consacrées à la dégradation de l'attitude des avocats. Le Comité a constaté que les avocats étaient mal élevés, belliqueux, manipulateurs, et faux dans leurs rapports entre eux. Le Comité, en examinant les raisons d'un tel déclin de la profession, citait un avocat selon lequel, à un moment des quinze dernières années, de nombreux jeunes gens qui commençaient leur droit ont adopté la croyance que les avocats sont censés être riches, et, plus récemment, riches à l'extravagance ; les plus gourmands des jeunes avocats étaient attirés par des cabinets de grande taille qui payaient le mieux. Leur poursuite sans fin de l'argent a virtuellement détruit leur capacité à développer des relations amicales avec les conseils adverses. Le public dans l'ensemble a une image négative de la profession d'avocat. Les médias et la télévision tendent à décrire les avocats comme des requins, et les jeunes praticiens pensent que c'est ainsi qu'ils doivent pratiquer le droit. Par ailleurs, un certain nombre, d'avocats ne choisissent la profession que

par défaut et ne la pratiquent qu'au regard de la rémunération qu'ils en retirent.

Pour remédier à cette image défavorable et restaurer une certaine dignité à la profession, le *New York Bar Association* suggère une meilleure information auprès du public des bienfaits du travail volontaire que fournissent de nombreux avocats, une meilleure connaissance des lois et du rôle bénéfique des avocats dans la mise en évidence ou la résolution de problèmes. Par ailleurs, les amendements du Code de déontologie qui sont actuellement étudiés mettraient à la charge des avocats une obligation de courtoisie et de civilité et envers les magistrats et entre eux. Le nouveau Code prévoit ainsi que les avocats, particulièrement ceux qui pratiquent le contentieux, doivent retourner les appels et répondre rapidement à leur courrier. Néanmoins, le manque de respect à ses obligations n'est pas sanctionné. L'une des autres préoccupations majeures de la profession d'avocat réside dans sa viabilité économique, surtout pour les avocats qui travaillent seuls ou dans de petits cabinets. Il y a trop d'avocats. L'usage de plus en plus répandu des nouveaux moyens technologiques contribue à un accroissement de la compétitivité au niveau du coût des prestations.

*Pascale LONGUET,
Attorney at Law*

*Wall Street Journal, June 15, 1992, p. B 5 (faisant référence à une enquête du *New York Law Journal*)