

# Fabrice Epstein

## 👉 La musique éclaire la justice 👈

**[Sandrine Jacquemin]** J'ai lu et écouté plusieurs de tes interviews. On apprend comment tu es venu au droit après l'obtention du diplôme de l'ESSEC. Finalement, tu es devenu avocat un peu par hasard, grâce à des rencontres et aussi par curiosité. Si tu revoyais ce jeune diplômé de l'examen du barreau, qu'est-ce que tu lui dirais ?

**[Fabrice Epstein]** Je me dirais «heureusement que les expériences vécues dans les cabinets d'avocats où j'étais collaborateur n'ont pas toujours été épanouissantes puisqu'elles m'ont permis à terme de créer mon propre cadre». Je ne me sentais pas à l'aise à l'idée de travailler pour d'autres; finalement, je savais que ça n'allait pas durer trop longtemps. Et puis il y a eu mon expérience à La Conférence\* qui m'a donné aussi ce goût au rapport avocat-client, qui est un truc assez unique.

Je me dirais aussi, peut-être que j'aurais dû poursuivre ma voie en droit international, celle que j'ai empruntée à la sortie de l'école du Barreau. En 2007, j'étais parti au Rwanda, j'avais «visité» le Tribunal pénal international et plus tard, j'ai défendu des Rwandais accusés de génocide devant la Cour d'assises. Le droit international, c'était un peu un premier gros amour.

**[S.J.]** Tes parents étaient des commerçants, un métier qui requiert d'excellentes qualités relationnelles avec le client. L'avocat n'a pas toujours bonne presse auprès des clients : incompréhension du discours juridique, honoraires, disponibilités, etc. Est-ce que ton socle familial t'a aidé à mieux gérer les relations avec tes clients ? Et si oui, en quoi ?

**[F.E.]** Oui. D'abord, effectivement, ce rapport avocat-client, il est difficile à appréhender parce qu'on n'a pas de modèle. Je l'ai compris au fur et à mesure des années de pratique : un avocat c'est d'abord une clientèle et une clientèle qu'on ne choisit pas. Pour beaucoup d'avocats, il y a un véritable système d'héritage, me semble-t-il, parce que nombre de clients viennent pour le nom d'un cabinet, ou par recommandation familiale ou grâce à l'entourage proche. Il y a donc très peu d'avocats qui partent de zéro.

Je ne dis pas que je pars complètement de zéro non plus d'ailleurs. Car dans ce rapport au client, c'est vrai que j'ai vu mon père à l'œuvre en qualité de commerçant. Les gens venaient le voir. Ils vendaient des jeans, des chemises, des articles de mode plutôt basiques, et parfois les gens venaient le voir uniquement pour discuter avec lui, lui soumettre une situation, lui demander un avis.

De mon père j'ai appris à mettre les gens à l'aise, à leur donner envie de passer du temps avec moi. Les compétences, les clients partent du principe que nous les avons. Et puis d'ailleurs, même au sein d'un cabinet, si vous avez la confiance d'un client, vous pouvez n'avoir aucune compétence, s'il a confiance en vous, il vous suivra.

Mon père m'a également appris aussi qu'il fallait éviter les mauvais clients, ceux qui peuvent vous faire perdre du temps, ceux qui ont des comportements inappropriés.

Avocat, c'est essentiellement du commerce; certes de la prestation intellectuelle, mais ça reste très similaire à un commerce. Si vous rentrez dans un endroit beau, que le vendeur a l'air sympa et que ce qu'il vend est agréable et accommodant, vous restez. De la même façon que les gens emploient le mot *cross-selling*; vous venez, vous prenez un T-shirt et vous partez avec une ceinture et un pantalon. Quand vous commencez avec un avocat pour faire du droit des affaires, vous restez avec lui, vous lui confiez votre droit du travail, puis votre droit de la propriété intellectuelle... Finalement vous passez un moment de vie avec lui.

**[S.J.]** Tu as intégré de grands cabinets avant de prendre (assez rapidement d'ailleurs) ton indépendance et ta liberté en créant le cabinet «Saul.» Saul, c'est une référence à la série *Better Call Saul* ou rien à voir ?

**[F.E.]** On avait le même problème que beaucoup d'avocats doivent avoir. On était trois à l'époque avec un fiscaliste et on essayait d'accoler nos noms. On ne savait pas qui serait le premier, le dernier, etc. On est tombé d'accord pour un prénom ou un nom commun.

Et Saul est arrivé assez vite parce que ça fait référence à beaucoup de choses. Au premier roi d'Israël, ça faisait référence indirectement à ce personnage de Saul Goodman, donc à *Better Call Saul*, effectivement, mais aussi à Saint-Paul, à la musique soul. On s'est dit aussi que c'était un nom qui pouvait être prononcé facilement à l'étranger et qu'on n'aurait pas besoin de le changer.

**[S.J.] As-tu eu la sensation de prendre des risques en te lançant dans l'entrepreneuriat, avec la création de ton cabinet d'avocats « Saul Factory » ? Et si oui, lesquels ? Quels conseils donnerais-tu avant de lancer son cabinet ?**

**[F.E.]** Quand on est collaborateur et quand on devient associé de son propre cabinet, ce n'est pas le même métier. Ce ne sont pas les mêmes contraintes, mais c'est beaucoup plus stimulant parce que je pense que si l'on s'investit beaucoup, ça ne peut que marcher d'abord ; et ensuite, vu que c'est le fruit du hasard et de la connaissance, je pense qu'on est à même de faire de plus gros dossiers ou des dossiers plus importants quand on s'installe ou quand on crée son cab que quand on augmente au fur et à mesure dans une structure. Le hasard vous fait rencontrer des gens, dans les endroits les plus anodins et improbables : un restaurant, un train, même un coin de rue. Les dossiers se trouvent partout parce que l'avocat qui s'installe les cherche partout.

Après, si j'ai un conseil à donner, je dirais qu'il faut bien s'associer. Parce qu'être seul, c'est une chose, être à deux, à trois, à dix, c'en est une autre. Nous, chez Saul, on est à deux depuis longtemps. Parce que nous avons le même rapport au travail. Nous considérons le métier d'avocat de la même façon, avec du recul, sans tomber dans un rôle, sans le côté compassé. Et puis, nous entretenons le même rapport avec l'argent, que nous considérons comme un

élément d'amélioration de la vie quotidienne et non comme une obsession. Enfin, ce qui a le plus de valeur pour nous, je pense, c'est la liberté, la liberté de faire ou de ne pas faire, de choisir un dossier, un client, de dégager du temps pour faire autre chose.

**[S.J.] Ce qu'on ressent de toi, de ce que j'entends, c'est que tu es heureux en tant qu'avocat. C'est presque un miracle, parce qu'être heureux dans cette profession, ça n'est pas si simple que ça. Tu prends des risques, tu essaies de rester proactif dans ses décisions, dans ses choix.**

**[F.E.]** Non, je ne sais même pas si c'est simple ou pas simple. Je pense que c'est une question de caractère. Je savais, mais ce n'est pas parce que mes parents sont commerçants, ce qu'est une profession libérale, mais je savais très vite que je n'arriverais pas à évoluer dans un microcosme, dans un cabinet très organisé, stratifié, etc. Je savais que ce ne serait pas pour moi.

Et tu disais heureux. Oui, je suis même très heureux parce que c'est une profession qui, telle que je la fais, telle que je l'exerce est faite pour moi. J'ai lu un récit d'un avocat qui disait : « à chaque dossier que j'ouvre, c'est comme un nouveau roman. » Je ne dirais vraiment pas ça ou alors ce serait du kafkaïen. Il y a des dossiers très chiant, il y a des gens absolument abjects. Donc non, ce n'est pas marrant tous les jours. Mais avec le temps et avec le degré de liberté, j'ai des dossiers où les clients sont de plus en plus désirables ; des clients qui sont référencés ou recommandés par des gens de notre univers, en qui j'ai rapidement confiance, et avec qui je sais que je vais travailler très longtemps. J'ai des clients de plus en plus sympas, parfois intéressants, voire passionnants. Je suis chanceux !

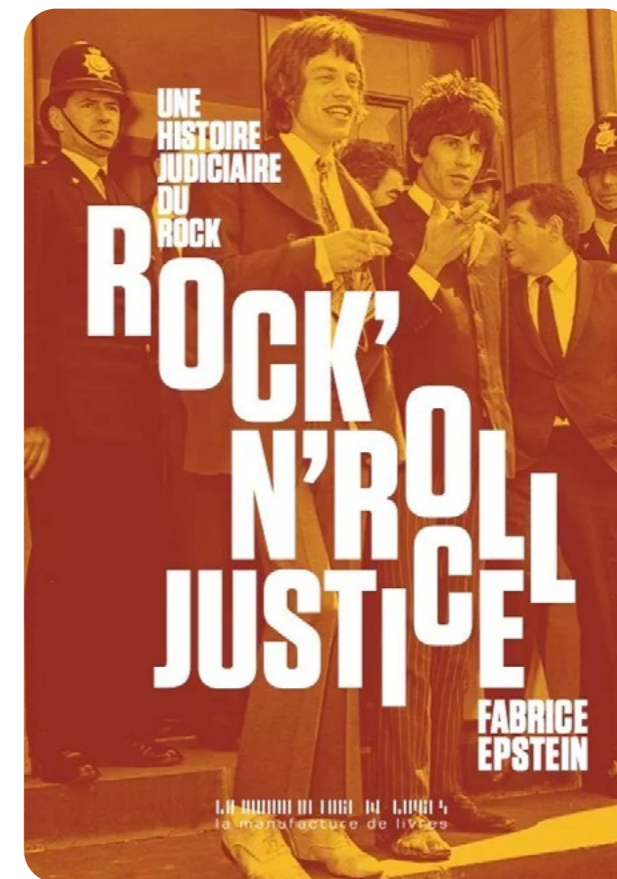
**[S.J.] D'ailleurs, on pourrait presque dire qu'un bon client fait aussi un bon avocat.**



**Aujourd'hui, nous organisons les Saul'n'Pepper – ce sont des déjeuners autour de personnalités. Pour la dernière, Fred Jimenez, bassiste de Johnny Hallyday, ainsi que Bertrand Burgalat, patron du label Tricatel, étaient à l'honneur.**

**[F.E.]** Oui, c'est évident que c'est le client qui fait l'avocat. D'abord, c'est le client qui choisit. Donc quand un client demande à des avocats de pitcher le cabinet, ça n'est pas que pour des raisons financières, c'est parce qu'il recherche le plus d'adéquation avec son avocat. Et on a des clients, moi, j'ai des clients, en tout cas, qui m'ont demandé de faire des choses que je ne savais pas faire. Et c'est en lien avec des personnalités, c'est-à-dire que soit on vous voit comme l'hypra spécialiste de tel domaine et vous faites ça toute votre vie, soit on vous voit comme quelqu'un qui est juste avocat. Et je suis dans cette catégorie-là, qui peut faire des choses qu'il n'a pas l'habitude de faire parce que le client se dit que c'est avec moi et avec personne d'autre qu'il a envie de le faire.

**[S.J.] J'avais une question sur le management, est-ce qu'il y a des valeurs, des choses que vous poussez dans le cabinet pour, justement, promouvoir le dynamisme, l'engagement, les valeurs auxquelles vous tenez ?**



F. Epstein, *Rock'n'Roll justice : une histoire judiciaire du rock*, La manufacture de livres, 2021.

**[F.E.]** On organise des événements, des initiatives, dernièrement, deux de nos collaboratrices ont réalisé une fresque du climat. Au début de Saul, on a créé la Saul Factory ; aujourd'hui, nous organisons les Saul'n'Pepper – ce sont des déjeuners autour de personnalités. Pour la dernière, Fred Jimenez, bassiste de Johnny Hallyday, ainsi que Bertrand Burgalat, patron du label Tricatel, étaient à l'honneur. Ils ont partagé leurs expériences avec les avocats du cabinet.

Je pense plus globalement qu'aujourd'hui les salariés et les collab font des choix, et veulent préserver un équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle, une volonté que l'une n'empiète pas sur l'autre. Benjamin,

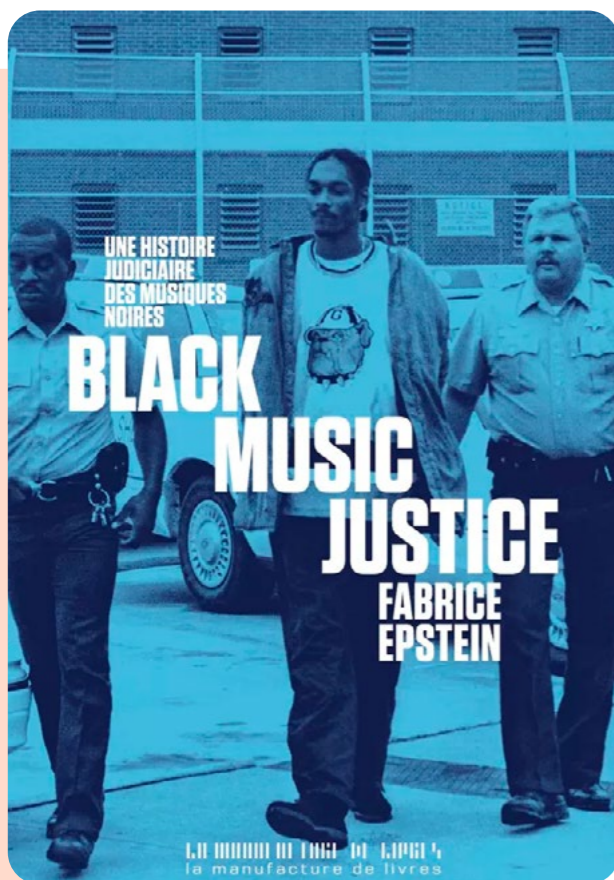
mon associé, et moi-même respectons cela, car nous l'appliquons également dans nos vies.

**[S.J.] Justement l'équilibre pro, perso, tu sembles t'épanouir autrement qu'avec ton activité d'avocat et d'entrepreneur en étant à la fois enseignant, chroniqueur, écrivain... Tu viens de publier un ouvrage, *Black Music Justice*, une histoire judiciaire passionnante autour du blues, de la soul, du jazz et du rap... Plagiat, appropriation culturelle, agression, drogue, tout y passe... Écrire sur la justice et sur des stars de la musique, c'est une passion ?**

**[F.E.]** Oui, oui, oui. Après, je ne dis pas que je n'ai pas choisi parce que ce serait faux, mais j'avais fait un premier livre sur le Rwanda et la justice pénale internationale qui n'avait pas

du tout marché et je voulais faire quelque chose de plus gai, de plus ouvert. Et donc, j'avais eu cette idée de faire des chroniques des disques que j'aime. J'en avais parlé à un éditeur. Je lui ai dit que je voulais écrire sur le rock et faire les 100 disques de Fabrice Epstein. Il m'a répondu : « mais tu n'es pas Philippe Manœuvre, il te faut un angle ». Il m'a dit : « tiens par exemple, tu peux faire les 100 disques de rock chrétien ». Quand j'ai raccroché, effectivement, je savais que Dylan avait eu une période de rock chrétien. Je voyais quelques artistes, mais je n'aurais pas fait un bouquin là-dessus. Je me suis dit : c'est évident, je suis avocat, j'ai accès aux décisions de justice, je les comprends a priori, je vais faire rock et justice. Donc, j'ai eu l'idée de faire ces chroniques. Je les ai proposées à Rock & Folk qui les a acceptées.

Ensuite, j'ai écrit un livre, puis un autre et j'en écrirai un troisième dans un an et demi, deux ans, pour clôturer cette histoire judiciaire des musiques populaires. Mais oui, moi, je suis passionné. Enfin, passionné, j'ai toujours été un grand fan de justice, du concept de justice. Ça, c'est entre nous, mais peut-être plus, que du fait d'être avocat, je ne suis pas certain que ce soit la branche la plus intéressante dans le monde judiciaire ou de la notion de justice. La musique éclaire la justice. En tout cas, c'est comme ça que j'essaie de construire mon propos. Je suis un fan de musique, j'en écoute en permanence, donc c'était assez logique que je m'y intéresse, et puis je tente de développer l'aspect financier, de m'insérer dans les coulisses de la musique, de traquer les réactions d'un artiste eu égard aux faits financiers, aux faits juridiques, comment il ou elle se positionne. Par exemple, Tom Pety



F. Epstein, *Black music justice: une histoire judiciaire des musiques noires*, La manufacture de livres, 2023.

s'est mis en faillite pour pouvoir renégocier son contrat. Le juridique est parfois une arme aussi.

**[S.J.] Ce livre, c'est aussi un moyen aussi de rendre le droit accessible ?**

**[F.E.]** Et là, pardon, ça parle peut-être aux jeunes diplômés de droit que j'étais. Si on m'avait dit Fabrice, on peut être avocat et écrire un livre sur le rock et la justice, j'aurais signé tout de suite. Donc on peut faire autre chose que son métier initial. Pour recouper l'argument économique que mon père m'insufflait, en écrivant des livres, je m'attire une certaine clientèle qui choisit de travailler avec notre cabinet. Parce que ça dit quelque chose de ma personnalité, les gens trouvent ça peut-être cool ou chic. À l'inverse, certains clients n'ont pas forcément envie de confier leur dossier à un avocat qui écrit à côté ou qui a d'autres activités. Je le comprends tout à fait. Quand un client ne veut pas travailler avec nous, je lui dis qu'il a fait le bon choix, pour lui comme pour nous.

**[S.J.] Avocat, ça peut être très rock and roll. Si c'était une chanson, un artiste, qui serais-tu ?**

**[F.E.]** Si j'étais un artiste, je serais Bob Dylan. Et si j'étais une chanson, je serais « Hurricane » de Bob Dylan. Pour certains procès ou dossiers iconiques français, notamment celui du jeune Traoré, il aurait fallu un équivalent de la chanson « Hurricane ». Je pense qu'une chanson peut emporter la conviction des juges. Quand je pense à ce que Dylan a indirectement provoqué... Il a permis de faire sortir un peu l'affaire Hurricane. Même si on sait que ce

n'est pas grâce à lui qu'Hurricane Carter a été acquitté, on sait de source sûre que le juge, un vieux juge américain californien, celui qui a mis un coup de pied dans la fourmilière en rendant un *habeas corpus*, a rédigé son jugement en écoutant la chanson de Bob Dylan. C'est là où je me dis que les avocats, c'est bien, les écrivains, c'est bien, mais alors les musiciens, c'est quand

👉 **Un avocat [...] c'est quelqu'un qui est capable de comprendre les gens, qui est un psychologue avant tout, quelqu'un qui valorise l'écoute, plutôt que sa parole.** 👉

même au-dessus. Une mélodie qui accroche, des paroles qui sont exceptionnelles. La musique peut sauver la vie des hommes, même des coupables.

**[S.J.] Dernière question : on parle d'IA, de transformation du métier, l'avocat de demain, tu le vois comment ?**

**[F.E.]** J'ai presque envie de dire que psychologiquement, l'avocat va évoluer. D'abord parce que toutes ces choses-là doivent remettre les avocats en question, ils doivent se questionner. Moi, je me questionne tout le temps. C'est un métier où il faut se poser des questions. Ça, c'est une bonne chose. Je pense que beaucoup d'avocats qui se voyaient très grands vont se voir en un peu plus petits et ça fera du bien à notre profession. Je pense qu'elle en a besoin de se bousculer et de descendre un peu. Aujourd'hui, l'avocat dans ses gros locaux avec son cigare et trois pièces, c'est d'un autre temps.

Cela étant, je ne sais pas du tout à quoi va ressembler la profession sur un plan très technique. D'ailleurs, je m'en moque parce que je pense qu'un avocat, c'est surtout du *soft skill*. C'est quelqu'un qui est capable de comprendre les gens, qui est un psychologue avant tout,

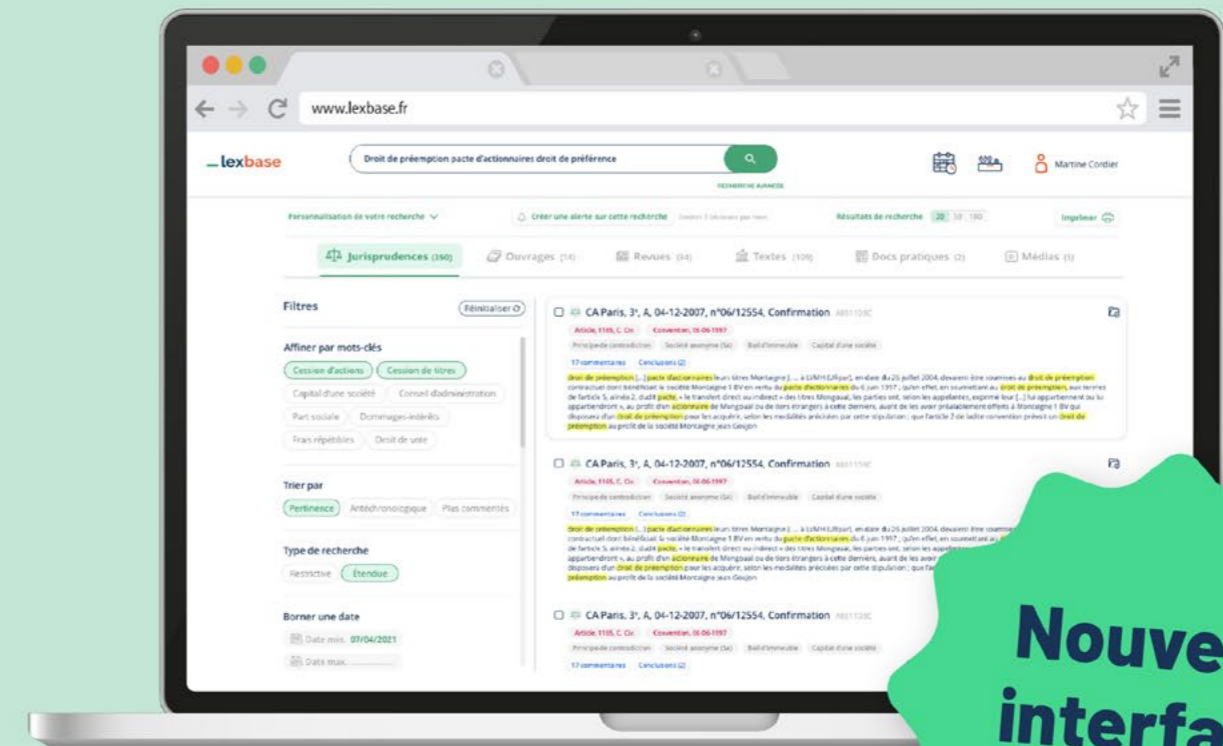
**C'est là où je me dis que les avocats, c'est bien, les écrivains, c'est bien, mais alors les musiciens, c'est quand même au-dessus. Une mélodie qui accroche, des paroles qui sont exceptionnelles. La musique peut sauver la vie des hommes, même des coupables.**

quelqu'un qui valorise l'écoute, plutôt que sa parole. Un avocat, une fois qu'il a écouté son client, il est capable de matérialiser son problème et de lui trouver une solution.

Donc, je ne sais pas si la machine nous aidera à trouver des solutions. Peut-être qu'elle donnera des billes avec des jurisprudences ou des conclusions toutes faites, mais je pense que le dernier stade, il faudra toujours un être humain pour le mettre en œuvre. Je pense que la profession a de beaux jours devant elle. En tout cas, c'est comme ça que je conçois le métier aujourd'hui : humain, très humain — avec beaucoup de surprises donc.

# Ne changez rien, passez chez lexbase !

La même fluidité qu'une legaltech, la doctrine en plus !



**Nouvelle interface en ligne !**

Le sondage lifestyle

**Êtes-vous heureux dans votre métier d'avocat ?**

Répondre

lb