

Mehmet Gün : « je veux donner de l'espoir »

À l'occasion de la sortie du livre *Avukat Olmak (Être Avocat)*, nous avons rencontré son auteur Mehmet Gün, avocat ayant réussi. Nous avons pu échanger avec lui sur les raisons qui l'ont amené à écrire ce livre qui retrace sa vie, son parcours mais aussi ses combats. Portrait d'un autodidacte.

Avant de parler de votre livre, pouvez-vous nous parler de vous ?

Je me décrirais en trois points : le premier concerne ce que j'étais, à savoir un garçon d'origine anatolienne qui voulait s'instruire et se dépasser, le deuxième porte sur ce que je suis aujourd'hui : un avocat qui cherche à être le plus juste possible et le meilleur dans son domaine, à savoir la justice et le droit, à un niveau national et international. Enfin, le troisième point touche ce que j'aspire à devenir, c'est-à-dire un homme sage qui améliore son pays avec sa connaissance.

Pourquoi avez-vous écrit ce livre ?

Je l'ai écrit essentiellement pour deux raisons. D'abord une raison personnelle : quand vous traversez de nombreux changements assez dramatiques dans votre vie, vous vous devez d'apprendre comment vivre avec. En effet, vous partez d'une situation, puis vous basculez à une autre, ensuite une autre... Alors, afin de survivre, vous devez apprendre ce qu'on appelle l'autodiscipline, qui permet de devenir plus mature et de prendre du recul vis-à-vis des événements. Personnellement, le fait d'écrire est comme un remède pour moi. Et pour faire le point sur là où je suis et où je vais, écrire est très utile pour moi : il faut se souvenir du passé, réfléchir aux problèmes actuels, penser à tout ce que je veux accomplir dans ma vie dans le futur... Tout ceci est consigné dans mon livre.

Aussi, tous mes amis connaissent mon parcours et ma vie, au moins en partie. Et ils m'ont demandé : « Pourquoi tu n'écrirais pas un livre ? Beaucoup de

personnes pourraient bénéficier de ton expérience et s'inspirer de ton histoire ». Là, j'ai répondu : « En Turquie, des milliers de personnes sont comme moi, et il y a déjà beaucoup de biographies, par conséquent, qu'est-ce que je peux écrire d'unique ? ». Toutefois, ils m'ont encouragé à me lancer dans l'aventure. Je dois admettre qu'aujourd'hui, je suis très satisfait de l'avoir fait, je peux voir que ça a servi à plusieurs personnes, qui m'ont envoyé des e-mails en me disant « J'ai trouvé ma voie ». Ça, c'est incroyable !

Le but de votre livre était-il de donner un message d'espoir aux jeunes prêts à travailler dur et à se donner les moyens d'atteindre la carrière de leurs rêves ?

Exactement. Lorsque j'étais jeune, je ne connaissais pas les horizons qui s'offraient à moi. Mais une fois le chemin accompli, en regardant en arrière, je peux constater qu'il était déjà tracé, et que la société était là pour m'aider et me guider. Mais, étant jeune, vous ne voyez pas cela, votre perception de la vie est limitée. Et, par conséquent, vous ne voyez pas où se trouvent les opportunités, comment les saisir, ni comment dépasser les difficultés. Pourtant, ce qu'il faut savoir, c'est que tout le monde est là pour vous aider à aller là où vous voulez. Si quelqu'un ve-

nant d'un village isolé, comme moi, veut se dépasser et réussir, il doit savoir que cela est possible.

On dirait que votre vision de la vie est optimiste.

L'essence de l'homme est optimiste. Il n'y a pas besoin d'être pessimiste. Si vous l'êtes, vous n'irez pas loin. Nous voyons beaucoup de gens réussir, et c'est parce qu'ils sont confiants et croient que c'est possible. Quand vous êtes pessimiste, vous souffrez, et la souffrance disperse. Ce que vous faites dans la vie fait de vous quelqu'un de bien ou de mauvais. Donc, je pense que donner de l'optimisme, montrer à des personnes qui se sentent sans espoir que le travail dur paye toujours et peut faire des miracles.

Comment vous y êtes-vous pris pour construire votre réputation ? Quels sont les défis que vous avez relevés et les difficultés que vous avez rencontrées ?

J'ai fait ma réputation grâce à mon travail. Chaque fois que j'ai défendu un cas, grand ou petit, je l'ai fait avec des principes, et je n'ai jamais renoncé à cela. De plus, je ne m'intéressais pas seulement

à la rémunération que j'allais percevoir dans l'éventualité où mon client gagnerait, mais je tenais surtout à résoudre le problème. Et pour cela, je m'attardais sur les détails, et tous les aspects du cas, et j'en faisais peut-être plus que nécessaire. Cela ne m'a pas seulement valu des clients satisfaits, mais aussi un bouche-à-oreille conséquent. Je ne le réalisais pas à l'époque,

mais aujourd'hui, je vois que la manière dont les gens parlent de vous fait la différence. En effet, les gens viennent vers moi en se disant que je suis quelqu'un de bien, et par conséquent un bon avocat.

Penchons-nous sur l'affaire Sarelle ve Tadelle : dans quelle mesure le fait de défendre ces marques contre la contrefaçon a représenté un coup de pouce pour votre carrière ?

Premièrement, ces entreprises étaient des PME, de petites entreprises basées en Anatolie. Quand j'ai commencé à travailler avec elles, j'ai réalisé que la loi turque n'était pas isolée de la loi internationale concernant la protection des marques, et qu'elle aussi devait se conformer aux lois internationales. Et c'est là que j'ai compris l'intérêt de parler une langue étrangère. Et j'ai passé dix ans dans le cadre de ma formation à apprendre et à maîtriser l'anglais, et cela m'a servi à suivre les traités internationaux et les applications locales, ainsi que la relation entre les deux. L'anglais m'a permis d'élargir mes perspectives.

De plus, quand je traitais ces cas, j'ai réalisé qu'il y avait quelque chose d'attirant dans la protection des marques. Je me suis rendu compte qu'en fait, un faux produit Sarelle ou Tadelle mettait en danger

la santé des enfants. De plus, la contrefaçon représente un risque pour les grandes entreprises. Par conséquent, quand je dénonçais les faux Sarelle et Tadelle, je renforçais et appliquais la loi, protégeais les consommateurs, et finalement, aidais les entreprises dans leurs expansions respectives de manière saine. Pour moi, c'était faire d'une pierre trois coups.

En fait, cette affaire est la raison pour laquelle je me suis spécialisé dans la protection de la propriété intellectuelle, et mon cabinet a été le leader dans ce domaine en Turquie, puisque la révolution portant sur la PI en Turquie a eu lieu vers 1995 alors que j'avais défendu la cause en 1984, et qu'à ce moment-là, personne ne s'intéressait vraiment aux marques ou encore à leur protection.

Les revenus du livre seront reversés aux étudiants issus de familles modestes du village de Dere. Pouvez-vous développer un peu sur le sujet ? Et qu'est-ce qui vous a motivé à prendre cette initiative ?

Je dirais que c'est la camaraderie que je ressens envers les jeunes de mon village, et un désir de leur fournir un soutien.

Aussi, je veux parler de ce problème auquel est confrontée la majorité des intellectuels : « Est-ce que j'appartiens à la ville ou au village ? ». Et je pense qu'on peut faire partie des deux. J'entretiens des relations significatives avec mon village. Donc ce que je fais est d'une part une façon de maintenir le contact, et avec ma position, et mes revenus, je ne me permets pas simplement d'aller là-bas et de serrer les mains, je me dois de faire plus pour eux : être là-bas avec eux, et montrer aux jeunes un homme qui était comme eux et ce qu'il a accompli, pour qu'ils puissent s'identifier à lui. D'autre part, je veux les aider avec tout ce que j'ai, que ce soit par mon expérience ou en jouant un rôle de mentor. Et vous n' imaginez pas la façon dont 100 TL peut faire la différence dans la vie d'un enfant.

Pourquoi avoir fondé un cabinet international ?

Quand j'ai commencé à travailler, il y avait quatre à cinq avocats qui opéraient à l'international, et nul besoin de dire qu'ils faisaient les choses différemment et mieux que le reste des cabinets d'avocats. Aussi, aider des personnes hors frontières requiert une certaine discipline et c'est ce qui m'a attiré : faire mieux, et gagner mieux. Ça a commencé comme cela, puis j'ai vu qu'interagir avec des avocats d'autres pays et apprendre à propos des systèmes judiciaires étrangers nous permettait d'en apprendre plus sur nous et de nous améliorer à chaque fois. Maintenant, mon ambition est de faire en sorte que *Gün+Partners* ne cesse de grandir, et d'assurer sa pérennité par la même occasion.

Quel type de clientèle avez-vous ?

La plupart du temps, ce sont des entreprises internationales. 60-65% de la clientèle est constituée d'étrangers et non de nationaux. Nous avons environ 35% de firmes locales. Le profil le plus commun est celui de la multinationale.

Quels sont les pays avec lesquels vous collaborez le plus ?

Nous avons beaucoup de clients des États-Unis. Puis viennent le Royaume-Uni, l'Allemagne, le Japon, le Pacifique Sud-Ouest. Nous avons des clients de Russie, de Suisse, d'Italie, de France... Nous aimerions progresser sur le marché français. Nous avons déjà un bureau français ici, qui comprend 16 avocats francophones. Nous avons aussi des collègues basés à Paris. Nous aimerions plus de clients francophones et français, et développer des liens avec les compagnies françaises d'avocats. En Turquie, ces affaires se font principalement avec les pays européens. Mais nous aimerions aussi progresser dans d'autres zones prometteuses, comme la Russie. Ce potentiel pas encore réalisé pourrait dans le futur représenter le double ou le triple du marché européen. Nous investissons dans ces relations aujourd'hui.

Pour vous, quelles sont les valeurs essentielles que devrait avoir un avocat, qu'il soit turc ou non ?

Ce n'est pas tant le principe en lui-même qui importe, mais justement le fait d'avoir des principes et de les suivre sans jamais faire de compromis. Cela veut dire qu'il y a de la droiture en vous,

et cela vous fait agir toujours dans la même direction, de manière prévisible. Comme cela, vous ne mentez pas ni aux autres, ni à vous-même, vous êtes réaliste, et cela fait de vous une personne équilibrée. C'est la chose la plus précieuse chez un avocat : être une personne à principes. Si je fais du bon travail, ce n'est pas pour l'argent. Si je commence à renier mes principes pour de l'argent, je vais me dire « pas la peine que je me donne du mal pour cette affaire, je ne suis pas si bien payé ». Même si je fais justice, je fais du mal à la profession.

Et que pensez-vous des relations entre la Turquie et l'UE ?

Disons que la Turquie est une clé qui pourrait amener la paix et la prospérité. Nous avons besoin de mains habiles pour tourner cette clé. Cela sera possible si les dirigeants de l'UE font attention. Ils peuvent provoquer un rejet de la part des Turcs, qui aujourd'hui ne sont pas très favorables à l'UE. Mais si la Turquie rentrait dans l'UE, elle pourrait résoudre beaucoup de problèmes, pour elle-même mais aussi pour le monde. Le problème actuel est un problème de démocratie.

* Propos recueillis par Sara Ben Lahbib et Victoria Coste
Photos : Aramis Kalay

