

Fiodor Rilov : les réponses d'un avocat « toujours en colère »

lundi 25.01.2010, 05:03 - La Voix du Nord



Entre les salariés et moi, il faut qu'il y ait de la confiance et de la solidarité.»

LES QUESTIONS QUI FÂCHENT

Difficile de poser des questions qui fâchent à Fiodor Rilov. Lui qui a décidé de défendre des salariés licenciés par des multinationales, avec comme uniforme la robe d'avocat, et comme arme la justice. Pourtant, l'homme qui se dit « toujours en colère » a accepté de se prêter au jeu mais n'hésite pas à sortir les griffes pour défendre ses principes et ses combats.

PAR ANNE-CLAIRE GUILAIN

henin@info-artois.fr **Samsonite, Sublistatic, Staf, Stora Enso, Delsey, Sony, Goodyear... sont autant de dossiers que vous défendez.**

Comment et quand vous êtes-vous spécialisé dans le droit du travail et plus particulièrement le social ?

« Mon cabinet a ouvert ses portes en 2004. On a démarré car nous avons un certain nombre de sollicitations et les capacités d'y répondre (diplômes, articles...). Et puis, je suis avant tout un militant. Je n'ai jamais caché que j'étais communiste. Et mon engagement est que ceux qui gagnent des milliards soient condamnés quand ils jettent des familles à la rue, juste pour s'enrichir. » **Cela fait un peu super-héros. Comment gérez-vous ce rôle de justicier ?**

« Je ne suis pas un justicier mais un auxiliaire de justice. Vous pensez qu'il y a une espèce de fascination de la part de mes clients mais vous vous trompez. Ils sont extrêmement exigeants. Ils savent très bien quelle direction nous prenons. Souvent, ils me mettent face aux risques engendrés. Ils me questionnent sur les différentes options possibles et ce sont toujours eux qui décident. Il y a un lien de confiance bien-sûr mais aucune fascination. Je dois répondre à leurs attentes. » **Hélène Desplanques, la réalisatrice d'un documentaire sur les ex-Samsonite, confiait que la rencontre entre vous, l'avocat parisien, et les salariés en lutte du bassin minier était très cinématographique ? Comment gérez-vous ce décalage ?**

« Je ne trouve pas qu'il y ait de décalage. On lutte ensemble. S'il y avait décalage, c'est que je ne me mettrais pas dans le rôle qui doit être le mien. Je dois être en adéquation avec les salariés. Il faut qu'il y ait confiance et solidarité. » **Parlons argent. On sait que les honoraires que vous demandez à vos clients sont très bas. Comment vous payez-vous ?**

« Pour des raisons déontologiques, vous comprenez que je ne peux pas évoquer mes tarifs. Mais je peux vous dire que l'essentiel de mes dossiers, ce sont des salariés licenciés par des groupes puissants, riches, et qui continuent de s'enrichir. Mon but, c'est d'obtenir réparations, de les faire payer. Et quand je fais condamner ces structures surpuissantes à payer une réparation, parfois substantielle, aux salariés, c'est là que je me paye. Les honoraires fixes qui me sont versés au départ sont toujours déterminés à partir de la situation sociale, concrète, des salariés au moment où ils font appel à moi. » **Mais est-ce que justement, ce n'est pas bercer d'illusions les salariés quant aux réparations financières qu'ils peuvent avoir de la justice ?**

« Tout le monde sait qu'il n'y aura jamais réparation à hauteur du préjudice subi. Je regrette que la nullité des licenciements, pour obtenir la réintégration du salarié dans son emploi, ne soit pas la sanction normale. En France, on ne peut qu'obtenir des dommages et intérêts, des réparations trop imparfaites. » **Et beaucoup se sont montrés déçus des sommes qu'ils ont obtenu ?**

« Je ne pense pas que l'argent soit leur moteur. C'est le combat. Ils ne viennent pas avec la conviction de gagner. Il y a un vrai décalage entre la certitude d'avoir été victime d'un grand groupe riche et le doute, l'appréhension qu'éprouvent ces mêmes salariés face à une procédure judiciaire qui est énorme. Vous savez que la plupart des salariés licenciés par des groupes puissants ne saisissent pas le conseil des Prud'hommes. Mais je ne dis pas non plus qu'ils sont indifférents à l'enjeu pécunier. Et parfois, ils ont raison d'être déçus, quand l'indemnité est en dessous du préjudice matériel, surtout en ces temps de crise. » **La crise justement, c'est bon pour l'activité de votre cabinet, non ?**

« Non. La crise a bon dos. Si je gagne dans beaucoup de dossiers c'est que je m'attaque à des sociétés dont les bénéficiaires sont colossaux. La plupart des entreprises qui souffrent de la crise sont des PME avec des chefs d'entreprise qui bataillent tous les jours pour sauver les emplois qu'ils ont créé mais qui n'échappent pas à la faillite. Jamais un salarié licencié dans ce cadre ne me contacte, jamais. Parce que même dans ces cas-là, les licenciements ne se font pas dans des conditions aussi inhumaines et insupportables qu'avec les groupes surpuissants. » **Dans tous vos procès, vos combats, qu'est-ce qui vous motive au fond ?**

« C'est la conviction de participer à la lutte des classes. » **Et est-ce que l'affect entre en ligne de compte dans certains dossiers plus que dans d'autres ?**

« Bien sûr, mais pour être efficace et trouver les bons arguments, il faut que j'essaye de le mettre de côté. Car cela peut-être un piège. L'affect existe, je le garde pour moi. Mais c'est vrai que quand les gens sont soudés, solidaires, tous engagés dans un même combat, ça nous porte. C'est une arme. » .