

Daniel R. Guay a troqué la fébrilité de Montréal contre la sérénité en région

Daniel R. Guay ne regrette pas, mais du tout, d'avoir quitté la fébrilité de Montréal pour s'établir à Saint-Eustache, au nord de Laval. Au cours de l'entretien décontracté qu'il nous a accordé, M^e Guay, 37 ans, nous a expliqué les raisons qui l'ont poussé à renoncer au prestige d'une carrière en ville pour un rythme de vie moins fou.

Bachelier en sciences politiques et licencié en droit de l'Université d'Ottawa, le jeune homme originaire de LaSalle commence sa carrière comme adjoint législatif au député conservateur de LaSalle, Claude Lanthier, en 1984. « C'était un excellent tremplin pour une carrière d'avocat », a-t-il dit. En 1986, il devient adjoint spécial de Marcel Masse, alors ministre de l'Énergie, des Mines et des Ressources. Son rôle consiste à le conseiller sur la façon de répondre aux questions posées à la Chambre des communes.

En 1987, un an avant les élections fédérales, M. Guay, sentant la soupe chaude, se déniche un emploi au cabinet

montréalais Brunet & Brunet. Son rythme de vie passe en troisième vitesse. « Je travaillais six jours par semaine jusqu'à 21 heures et j'apportais des dossiers à la maison le dimanche, se rappelle M. Guay. C'était une belle pratique, mais très exigeante. »

Célibataire - « avec les heures que je faisais, il n'y avait pas de risque que je rencontre une femme » - habitant un loft à l'Île-des-Soeurs, le jeune avocat mène une vie de *yuppie* comme dans les films. « Mes patrons m'avaient laissé entendre qu'il n'y a rien de moins fidèle qu'un client, surtout à Montréal. Il fallait être toujours disponible, réagir promptement à leur demande, à défaut de quoi les clients iraient voir ailleurs. »

Côté professionnel, c'est emballant, mais, côté personnel, c'est plutôt le désert. Au bout de cinq ans, essoufflé par ce rythme de vie effréné, M. Guay se remet en question.

« Ce n'était pas très valorisant parce qu'on ne pouvait jamais éprouver la satisfaction d'avoir gagné la

confiance d'un client; tu dois te représenter au bâton à chaque mandat. De plus, la relation entre les avocats n'est pas des plus fraternelles; à cause du jeu de l'offre et de la demande, les autres avocats sont davantage des rivaux que des confrères.

« À Montréal, tu peux te permettre de jouer plus dur avec un collègue parce que tu ne le reverras probablement pas avant un bon bout de temps. Par contre, dans une petite ville, comme tu rencontres régulièrement les mêmes avocats, tu dois te montrer plus conciliant, ce qui favorise d'ailleurs les règlements hors cours. »

À ce moment, M. Guay a l'occasion de joindre un plus grand cabinet, mais des amis avocats qui y travaillent lui enlèvent l'envie en lui parlant des pressions énormes qu'imposent les quotas de facturation mensuels qu'ils doivent atteindre.

En pleine réflexion, le jeune avocat demande à ses patrons une augmentation de salaire salée avec plus ou moins la certitude qu'on va la lui refuser et que cela va

régler son problème. À sa grande surprise, cependant, on lui accorde tout ce qu'il veut.

Pendant la même période, M. Guay rencontre Joanne, qui allait devenir sa femme. « Directrice des ventes dans une entreprise de textile, Joanne était très autonome; cela ne lui faisait rien que je ne sois pas souvent à la maison. Elle m'a dit *laisse ce que tu veux, mais cesse de te plaindre de ton travail*. C'est là que j'ai compris que je n'étais pas heureux et qu'il fallait que ma vie change. »

Des clients plus relax

Résolu à faire prendre un virage à son existence, M. Guay consulte le service aux membres du Barreau du Québec, qui lui conseille de quitter la grande ville. Justement, un cabinet de Saint-Eustache, Saulnier, Leroux & associés, cherche un avocat et embauche M. Guay, séduit par son petit côté agressif qui caractérise les avocats montréalais.

Sachant qu'à l'extérieur des grandes villes, les orga-

nismes sociaux présentent de bonnes occasions de faire des contacts, M. Guay participe à diverses réunions. Il est d'ailleurs actuellement président du Club Richelieu et membre du conseil d'administration de la Fondation du centre hospitalier Saint-Eustache.

Quel changement d'atmosphère ! Deux ou trois fois par semaine, les avocats de Saulnier, Leroux vont dîner chez l'un des leurs. « On passait à la boucherie, on *popotait* ensemble, on faisait la vaisselle, chacun faisait sa part. C'était très sympathique », a indiqué M. Guay.

Les clients sont aussi plus détendus qu'à Montréal et font davantage confiance à leur avocat. « À Montréal, certains clients pensent que, parce qu'ils te paient, ils ont le droit de te parler sur n'importe quel ton, alors que toi, tu dois toujours être poli avec eux. Ici, les clients sont plus relax et si, exceptionnellement, l'un d'eux s'énerve, tu lui dis simplement que tu ne pourras pas t'occuper de son affaire. »

Deux ans plus tard, en dé-

cembre 1993, M. Guay quitte Saulnier, Leroux et part seul à son compte, toujours à Saint-Eustache. Six mois plus tard, Michel Bissonnette se joint à lui pour former le cabinet Guay et Bissonnette. À peu près au même moment, M. Guay achète une maison de ferme de 150 ans à Mirabel et sa femme doit quitter son emploi à Montréal. Même si elle a de quoi s'occuper - elle attend le troisième enfant du couple - son travail lui manque, a admis M. Guay : « De directrice des ventes à Montréal à mère de famille à la campagne, la marche est haute. Elle a dû réorganiser sa vie, ce qui n'a pas été facile. »

Regrettez-vous Montréal ? « Jamais je ne retournerais vivre à Montréal, a lancé celui qui dîne encore régulièrement chez son associé, M. Bissonnette. Ne pas avoir de voisins, ça n'a pas de prix. Et puis vivre à Mirabel et travailler à Saint-Eustache, ça réduit drôlement le niveau de stress. »

DOMINIQUE
FROMENT