



**Conseil  
National**  
des Barreaux

Conseil national des Barreaux :  
quels avocats pour quels marchés demain?

**2014**

# **10 ans d'Etats de la profession, l'Observatoire a 10 ans**

Typologie

Étude n°1400436

**CSA**

COMPRENDRE  
POUR MIEUX DÉCIDER

# Typologie

# Le principe de la typologie

La **TYPOLOGIE** est une technique statistique qui permet d'écarter un ensemble d'individus, **en groupes homogènes et bien séparés**.

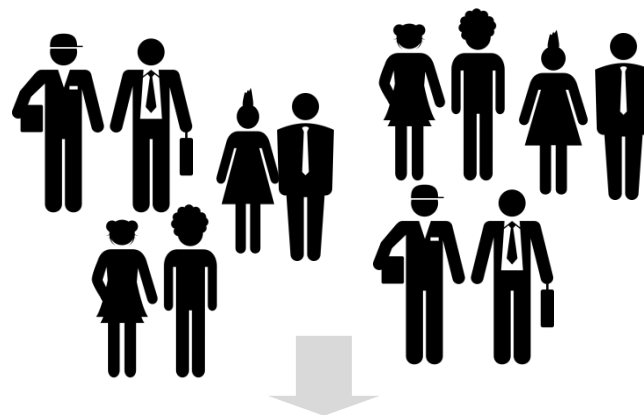
Cela permet de minimiser les différences entre les mêmes individus d'un groupe, et de maximiser les différences entre les groupes.

Pour notre étude, nous avons ainsi identifié 6 groupes:

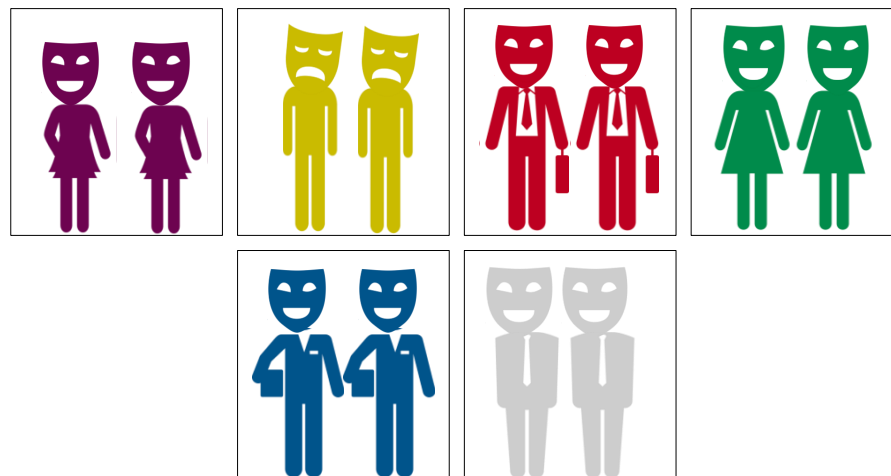
- 38% d'avocats « **classiques** »: 215 individus
- 20% d'avocats « **amers** »: 114 individus
- 14% d'avocats « **puissants** »: 80 individus
- 12% d'avocats « **débutants** »: 70 individus
- 9% d'avocats « **opportuniste-solo** »: 50 individus
- 6% d'avocats « **old school** »: 32 individus

Les indications sur le profil et leurs avis sont données **relativement** à l'ensemble des réponses de l'échantillon interrogé.

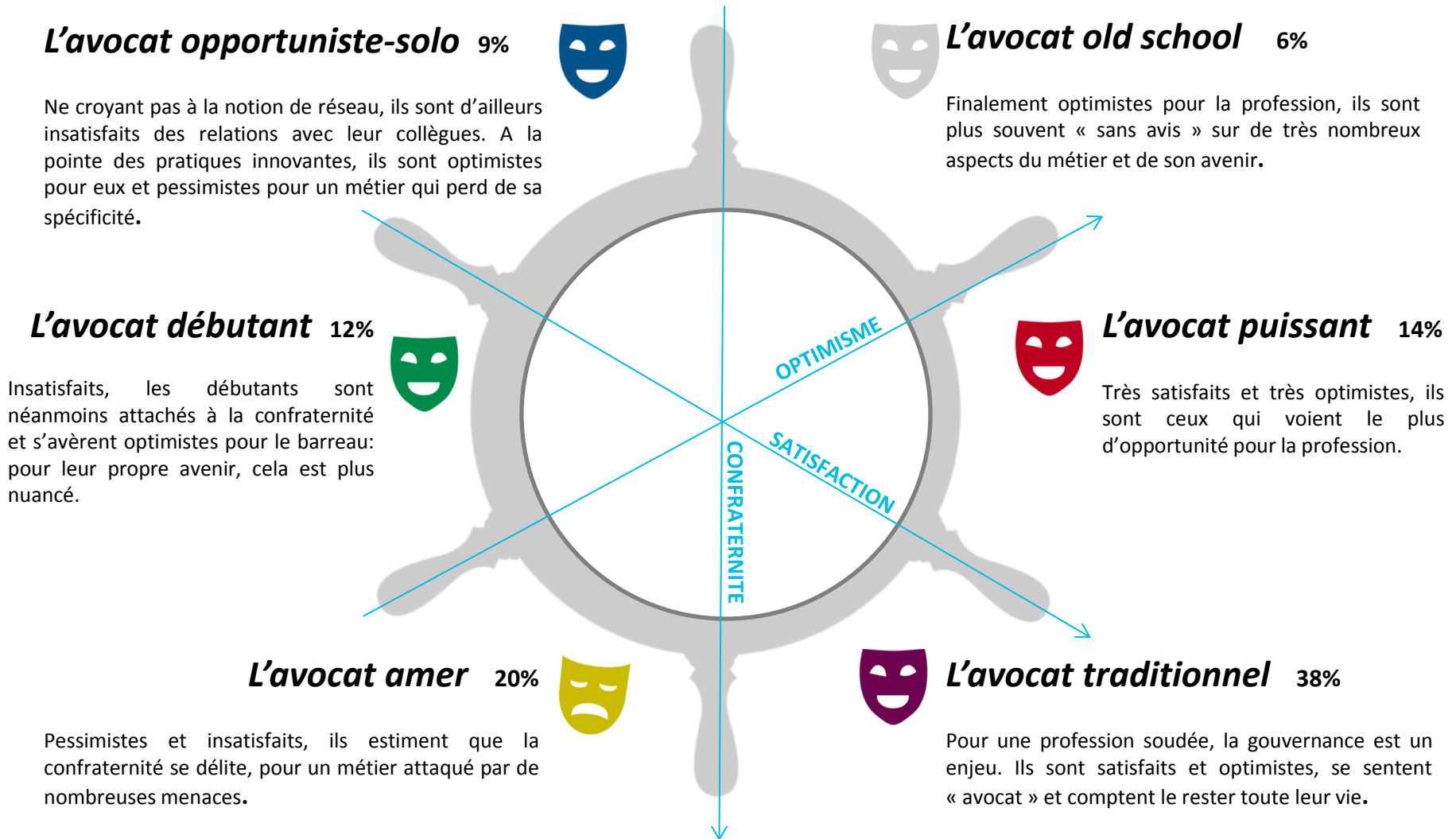
550 avocats



6 groupes d'avocats



# Une cartographie en trois dimensions



# **1. Fiches profils**

# L'avocat traditionnel

38% des avocats

Plus fortement représentée par...



## QUI SONT-ILS ?

- Plutôt des femmes
- Plutôt âgés de 35-49 ans
- Ancienneté dans le métier
- Associés
- Exercent dans de petits barreaux (moins de 100)
- Revenus: moins 10 000 €/mois

## COMMENT EXERCENT-ILS ?

- Clientèle: plutôt des PME et particuliers
- Petits cabinets (4 avocats)
- Activité: à dominante contentieux
- Pas de pratiques innovantes (acte d'avocat, interprofessionnalité...)
- Tarification: mix de modalités

## GOUVERNANCE ET CNB

- Représentation des avocats: indispensable de l'améliorer
- Nouveaux services du CNB: attentes pour une signature électronique
- Indispensable pour demain: RAS

## SATISFACTION +++

Aujourd'hui

### LEUR RESSENTI ACTUEL

- Satisfaction globale et détaillée assez fortes
- Un client au cœur de la profession, qui n'est pas une simple prestation de services
- Une profession prestigieuse, adoptée par vocation, dont l'exercice, même en cabinet, demeure fondamentalement différent de la logique de rentabilité de l'entreprise
- Une confraternité encore forte
- Défenseur des libertés individuelles
- Indépendant dans l'exercice de son métier

Appartenance: la profession d'avocat

## +++ OPTIMISME

Demain

### LEUR PROJECTION DANS L'AVENIR

- Assez optimistes pour eux, pour le cabinet, le barreau et l'avenir de la profession
- Comptent investir les nouvelles pratiques: interprofessionnalité, acte d'avocat, fiducie, médiation...
- Les menaces: le low cost, la concurrence intraprofessionnelle
- Les besoins en formation: sur les nouvelles technologies

Resteront avocat toute leur vie

# L'avocat amer

20% des avocats

Plus fortement représentée par...



## QUI SONT-ILS ?

- Des femmes
- Agés de 35-64ans
- Ancienneté dans le métier
- Individuels
- Exercent dans de petits barreaux (101-500 avocats)
- Revenus: 2 000 à 5 000 €/ mois

## COMMENT EXERCENT-ILS?

- Clientèle: particuliers (pas de clients d'étrangers)
- Petits cabinets (moins de 4 avocats)
- Activité: à dominante de contentieux
- Dossiers non-rentables et Pro-Bono
- Pas de pratiques innovantes
- Tarification: mix de modalités

## GOVERNANCE ET CNB

- Représentation des avocats indispensable de l'améliorer
- Nouveaux services du CNB: aucune attente
- Secondaire dispensable pour demain: développer des synergies avec d'autres professions que celles du droit

## SATISFACTION --

## --- OPTIMISME

Aujourd'hui

Demain

### LEUR RESSENTI ACTUEL

- Insatisfaction globale et détaillée assez fortes
- Une profession qui n'est pas prestigieuse, où le client n'est pas au central, qui ne suscite pas de vocation, où la solidarité n'existe pas, où la défense des libertés n'est pas fondamentale et où la confraternité disparaît
- De plus en plus, une simple prestation de service
- Ne cherchent pas à s'adapter aux nouvelles technologies afin d'améliorer la compétitivité de leur cabinet

Appartenance: à une profession libérale

### LEUR PROJECTION DANS L'AVENIR

- Pessimisme pour eux, pour leur cabinet, et encore plus pour le barreau et l'avenir de la profession
- Les menaces: la dérégulation de la profession, la pression sur les prix, la complexification de la loi, la concurrence, les évolutions socio-économiques...
- Les opportunités: RAS
- Les besoins en formation: ne pensent pas que les avocats aient intérêt à davantage se spécialiser et ne considèrent pas important les langues étrangères, le travail en équipe, la maîtrise des nouvelles technologies et le management.

Pensent changer complètement d'activité

# L'avocat puissant

14% des avocats

Plus fortement représentée par...



## QUI SONT-ILS ?

- Des hommes
- Agés de 35-49 ans
- Ancienneté dans le métier
- Plutôt des associés
- Exercent plutôt au Barreau de Paris
- Revenus: plus 10 000 €/mois

## COMMENT EXERCENT-ILS ?

- Clientèle: grandes entreprises et clientèle étrangères (UE et hors UE)
- Grands cabinets (plus de 30 avocats)
- Activité: à dominante de conseil
- Pas de pratiques innovantes
- Pas de dossiers non-rentables
- Tarification: mix de modalités

## GOVERNANCE ET CNB

- Représentation des avocats: secondaire de l'améliorer
- Nouveaux services du CNB: RAS
- Indispensable pour demain: développer des synergies avec d'autres filières que le droit (universités, écoles)

## SATISFACTION +++

## +++ OPTIMISME

Aujourd'hui

Demain

### LEUR RESSENTI ACTUEL

- Satisfaction globale et détaillée forte
- Une profession prestigieuse pour l'opinion publique
- Ils recherchent des informations sur les services de conseil afin de développer de nouveaux marchés pour leur cabinet, (mais ne comptent pas se lancer dans les pratiques innovantes: médiation, acte d'avocat, interprofessionalité).
- N'en appellent pas à l'évolution du métier autour d'e

Appartenance: au cabinet

### LEUR PROJECTION DANS L'AVENIR

- Optimistes pour eux, pour le cabinet, le barreau et l'avenir de la profession
- Les menaces: RAS
- Les opportunités: l'innovation, la judiciarisation de la société, la concurrence, la complexification de la loi, l'internationalisation (UE), les évolutions socio-économiques
- Les besoins en formation: se spécialiser

Resteront avocat toute leur vie



# L'avocat débutant

12% des avocats

Plus fortement représentée par...



## QUI SONT-ILS ?

- Des femmes
- Agés de 25-34 ans
- Débutant dans le métier
- Collaborateurs
- Exercent au Barreau de Paris
- Revenus: moins 10 000 €/mois

## COMMENT EXERCENT-ILS ?

- Clientèle: grandes entreprises
- Grands cabinets (plus de 30 avocats)
- Activité: à dominante de contentieux
- Pas de pratiques innovantes
- Tarification: au temps passé

## GOUVERNANCE ET CNB

- Représentation des avocats: important de l'améliorer
- Nouveaux services du CNB: attentes sur la cession et transmission de cabinet
- Indispensable pour demain: améliorer la qualité de vie au travail, accompagner le rajeunissement et la féminisation de la profession

## SATISFACTION ---

## + OPTIMISME

Aujourd'hui

Demain

### LEUR RESSENTI ACTUEL

- Insatisfaction globale et détaillée fortes
- Croient en la notion de réseau entre confrère
- N'estiment pas être défenseurs des libertés individuelles
- Ouverts à toutes les innovations afin de développer la compétitivité du cabinet, comptent faire du coaching
- N'en appellent à l'évolution du métier autour d'eux

Appartenance: à la profession juridique

### LEUR PROJECTION DANS L'AVENIR

- Optimistes pour le barreau, mais cela est plus nuancé pour soi, pour le cabinet et la profession d'avocat
- Les menaces: RAS
- Les opportunités: RAS
- Les besoins en formation: RAS

Ne resteront pas avocat toute leur vie: pensent travailler en entreprise (avocat, juriste/salarié) voire changer d'activité

# L'avocat opportuniste-solo

9% des avocats

Plus fortement représentée par...



## QUI SONT-ILS ?

- Plutôt des Femmes
- Seniors: 50-64 ans
- Ancienneté dans le métier
- Plutôt individuels et associés
- Exercent plutôt au Barreau de Paris
- Revenus: moins 10 000 €/mois

## COMMENT EXERCENT-ILS?

- Clientèle: plutôt des particuliers et PME en France et dans l'UE
- Petits cabinets (4 avocats)
- Activité: à dominante contentieux
- Pratiques innovantes: coaching, lobbying, médiation, interprofessionalité, fiducie
- Dossiers non-rentables et Pro-bono
- Tarification: mix de modalités

## GOUVERNANCE ET CNB

- Représentation des avocats: indispensable de l'améliorer
- Nouveaux services du CNB: RAS
- Indispensable pour demain: l'interprofessionalité, les synergies avec d'autres filières que le droit à l'université et à l'école

## SATISFACTION ++

## ++ OPTIMISME

Aujourd'hui

Demain

### LEUR RESSENTI ACTUEL

- Satisfaction pour eux, mais insatisfaits de leurs relations avec leur confrères
- Ne croient pas la notion de réseau entre confrère
- Une profession qui se rapproche de la rationalité de l'entreprise, qui demeure une vocation mais qui perd de son prestige
- Défenseur des libertés individuelles
- Prêt à découvrir de nouvelles activités, ils recherchent des informations sur les services de conseil afin de développer de nouveaux marchés et en appellent à l'évolution du métier d'avocat autour d'eux.

*Appartenance: au cabinet et à la profession d'avocat*

### LEUR PROJECTION DANS L'AVENIR

- Optimistes pour eux et pour le cabinet, mais pessimistes pour le barreau et l'avenir de la profession
- Les menaces: la judiciarisation de la société
- Les opportunités: la concurrence, le low cost, la nécessité d'innover, la dérégulation de la profession,...
- Les besoins en formation: sur les nouvelles technologies, la psychologie, à l'esprit d'entreprise, au travail en équipe

*Ne travailleront jamais dans une entreprise*

# L'avocat « old school »

6% des avocats

Plus fortement représentée par...



## QUI SONT-ILS ?

- Des hommes
- Agés de plus de 50 ans
- Ancienneté dans le métier
- Individuels
- Exercent au Barreau de Paris
- Revenus: moins 10 000 €/mois

## COMMENT EXERCENT-ILS ?

- Clientèle: PME et particuliers
- Petits cabinets (moins de 4 avocats)
- Activité: à dominante de contentieux
- Dossiers non-rentables
- Pas de pratiques innovantes
- Tarification: mix de modalités

## GOUVERNANCE ET CNB

- Représentation des avocats: RAS
- Nouveaux services du CNB: aucune attente
- Indispensable pour demain: RAS

## SATISFACTION ---

## + OPTIMISME

Aujourd'hui

Demain

### LEUR RESSENTI ACTUEL

- Insatisfaction globale et détaillée
- Fréquemment « sans savoir », à propos de: l'utilité sociale de leur métier, de leur relation avec leurs confrères, la reconnaissance de leur compétence, l'indépendance de leur métier, la sécurité de leur emploi, de l'évolution de la place du client dans la profession...
- Ne recherchent pas d'informations sur le conseil afin de développer de l'activité de leur cabinet
- N'en appellent pas à l'évolution du métier d'avocat autour d'eux

Appartenance: à une profession libérale

### LEUR PROJECTION DANS L'AVENIR

- Optimistes pour l'avenir de la profession d'avocat, ils sont plus souvent sans savoir pour eux, pour leur cabinet et pour le barreau
- Les menaces: RAS
- Les opportunités: la pression sur les prix, la concurrence
- Les besoins en formation: plus souvent sans savoir quant à la psychologie, le travail en équipe, le marketing, la relation commerciale, l'innovation, les langues étrangères...

Ne savent pas s'ils resteront avocat toute leur vie, s'ils travailleront en entreprise (avocat, juriste/salarié) ou changeront d'activité

**Crédits Pictos**  
Mask by Muhmandar Monhan Stay  
Sheep wheel by Alesandro Suraci

### Vos contacts:

**Joseph Coviaux – Directeur de clientèle**

joseph.coviaux@csa.eu  
01 57 00 59 94

**Jérémie Piquandet – Directeur d'études**

jeremie.piquandet@csa.eu  
01 57 00 59 08

**Aurore Buisson – Chargée d'études**

aurore.buisson@csa.eu  
01 57 00 59 72



**en savoir plus : [www.csa.eu](http://www.csa.eu) - @InstitutCSA**

10, rue Godefroy - 92800 Puteaux  
Tel . : 01.57.00.58.00 - Fax : 01.57.00.58.01

Grade designed by Ben Markoch