Avocats : COMPÉTITIVITÉ et CONCURRENCE

21 novembre 2008

Conseil National des Barreaux

Contacts TNS Sofres :
Stratégies d'Opinion
Fabienne SIMON / Laurence BEDEAU
☎ 01 40 92 47 18 / 46 83
48ML88

tns sofres

the sixth sense of business™

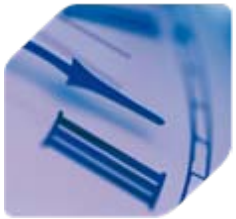
RAPPEL DU CONTEXTE ET DES OBJECTIFS

- Les avocats exercent leurs activités dans un **environnement en mutation permanente** et la profession elle-même, très dynamique, évolue rapidement :
  - Le nombre des avocats a augmenté de 48% en dix ans ;
  - Rajeunissement, féminisation et concentration de l'effectif dans les zones urbaines sont des tendances démographiques lourdes qui se confirment ;
  - Le marché du conseil juridique se développe ET la compétition s'est durcie.
- C'est dans ce contexte que le Conseil National des Barreaux a la responsabilité d'**organiser l'avenir de la profession**, ce qui ne peut se faire sans une connaissance précise de la situation.

- L'étude menée par TNS Sofres pour le Barreau de Paris et le Conseil National des Barreaux dresse un état des lieux de :
  - La satisfaction des avocats à l'égard de leur situation professionnelle et leur perception de l'avenir, tant individuel que collectif;
  - Leur perception des évolutions de la profession, notamment marquée par une pression accrue de la concurrence;
  - Des moyens et démarches d'ores et déjà adoptées par les avocats pour adapter leur exercice de la profession à ces nouveaux enjeux;
  - Des ressources dont ils estiment aujourd'hui manquer pour améliorer la compétitivité de leurs cabinets et convertir l'ensemble de ces évolutions en opportunités, aussi bien individuelles que collectives.

FICHE TECHNIQUE

Étude réalisée pour le Conseil National des Barreaux



du 23 juin au 11 juillet 2008

500 interviews réalisées

enquête réalisée par téléphone

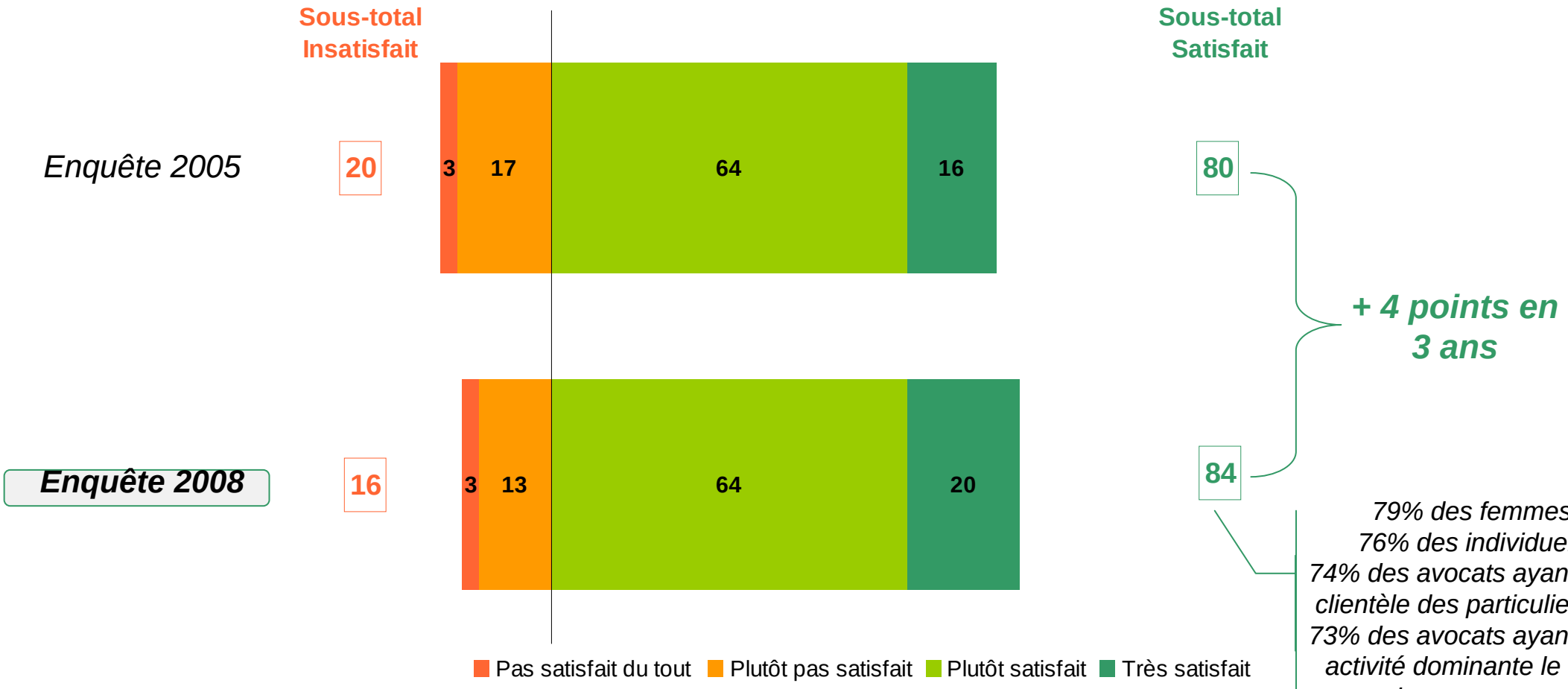
échantillon de 500 avocats représentatif
de l'ensemble de la population des avocats de France
(sexe, ancienneté, mode d'exercice, taille du barreau, région)

1. Situation professionnelle : (très) satisfaisante aujourd'hui … forcément moins bien demain ?

tns sofres

Les avocats satisfaits de leur situation professionnelle

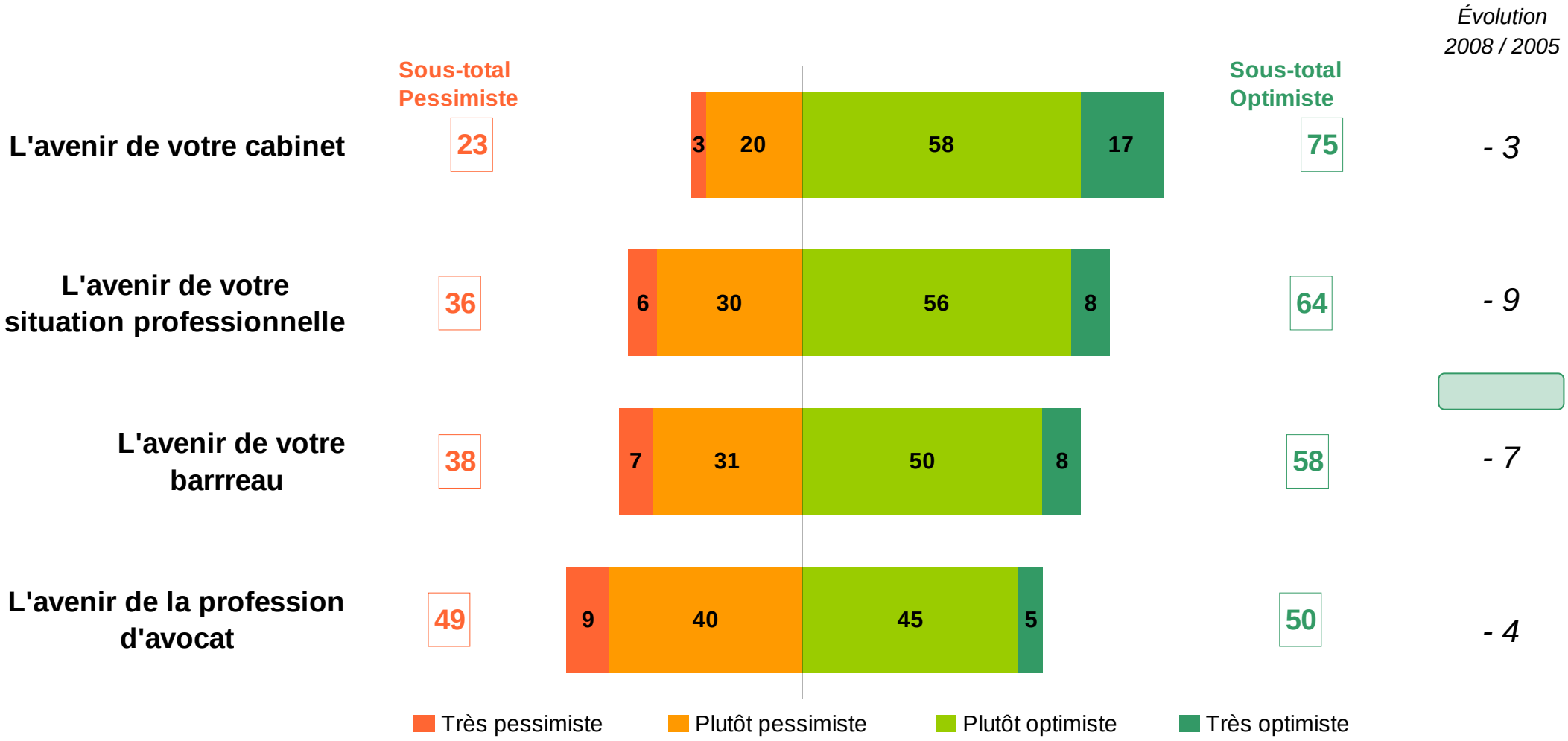
Diriez-vous que vous êtes très satisfait, plutôt satisfait, plutôt pas satisfait, pas satisfait du tout de votre situation professionnelle ?



Base : ensemble des avocats interrogés (500)

Mais un optimisme mesuré lorsqu'ils considèrent leur avenir, et plus encore l'avenir de la profession

Vous-même, êtes-vous très optimiste, plutôt optimiste, plutôt pessimiste ou très pessimiste en ce qui concerne …?

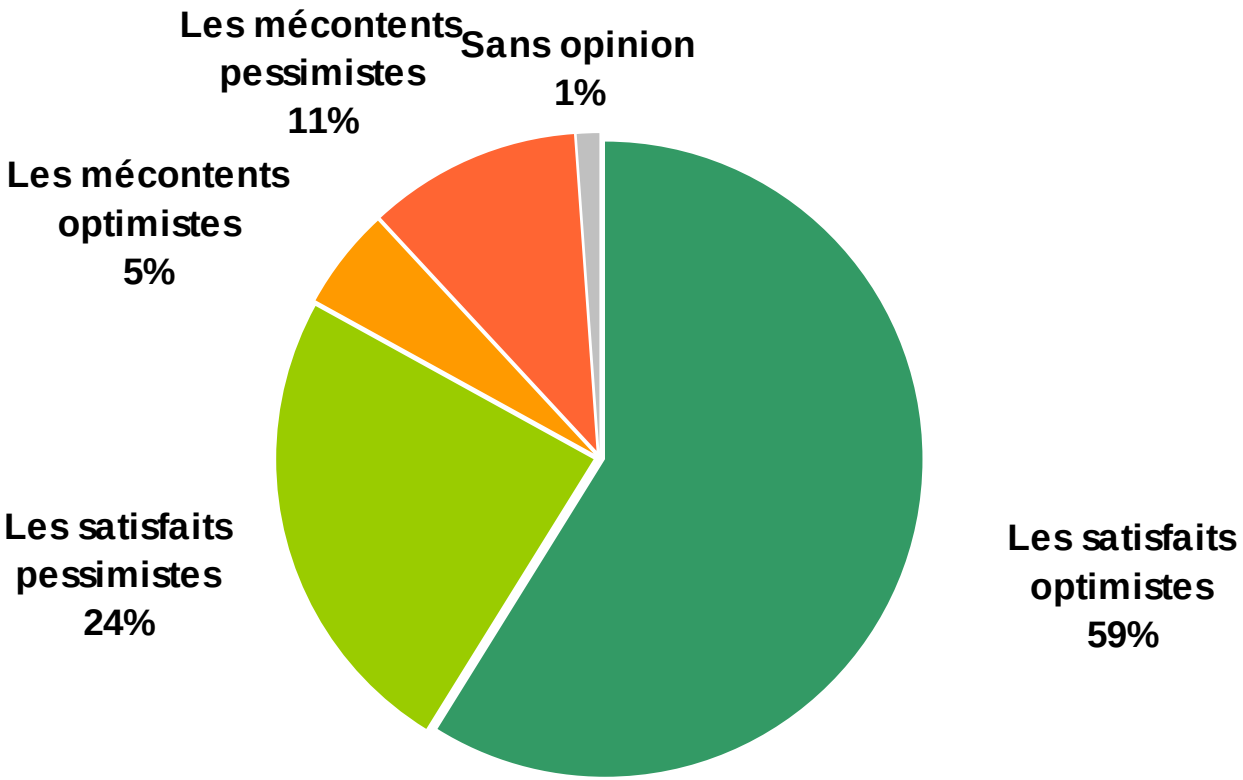


Base : ensemble des avocats interrogés (500)

Et un pessimisme qui ne se cantonne pas aux insatisfaits : le pessimisme chronique d'une frange d'inquiets ne suffit plus à expliquer les craintes d'un nombre significatif d'avocats

Résultats obtenus à partir du croisement des deux questions suivantes :

• Diriez-vous que vous êtes très satisfait, plutôt satisfait, plutôt pas satisfait, pas satisfait du tout de votre situation professionnelle ?
• Vous-même, êtes-vous très optimiste, plutôt optimiste, plutôt pessimiste ou très pessimiste en ce qui concerne l'avenir de votre situation professionnelle ?



Base : ensemble des avocats interrogés (500)

2. Face au changement, un défi inégalement relevé

Faire des évolutions des opportunités

tns sofres

Conseil National des Barreaux

- L’inquiétude franche des uns et la réserve des autres traduisent notamment les incertitudes causées par l’évolution de la profession.

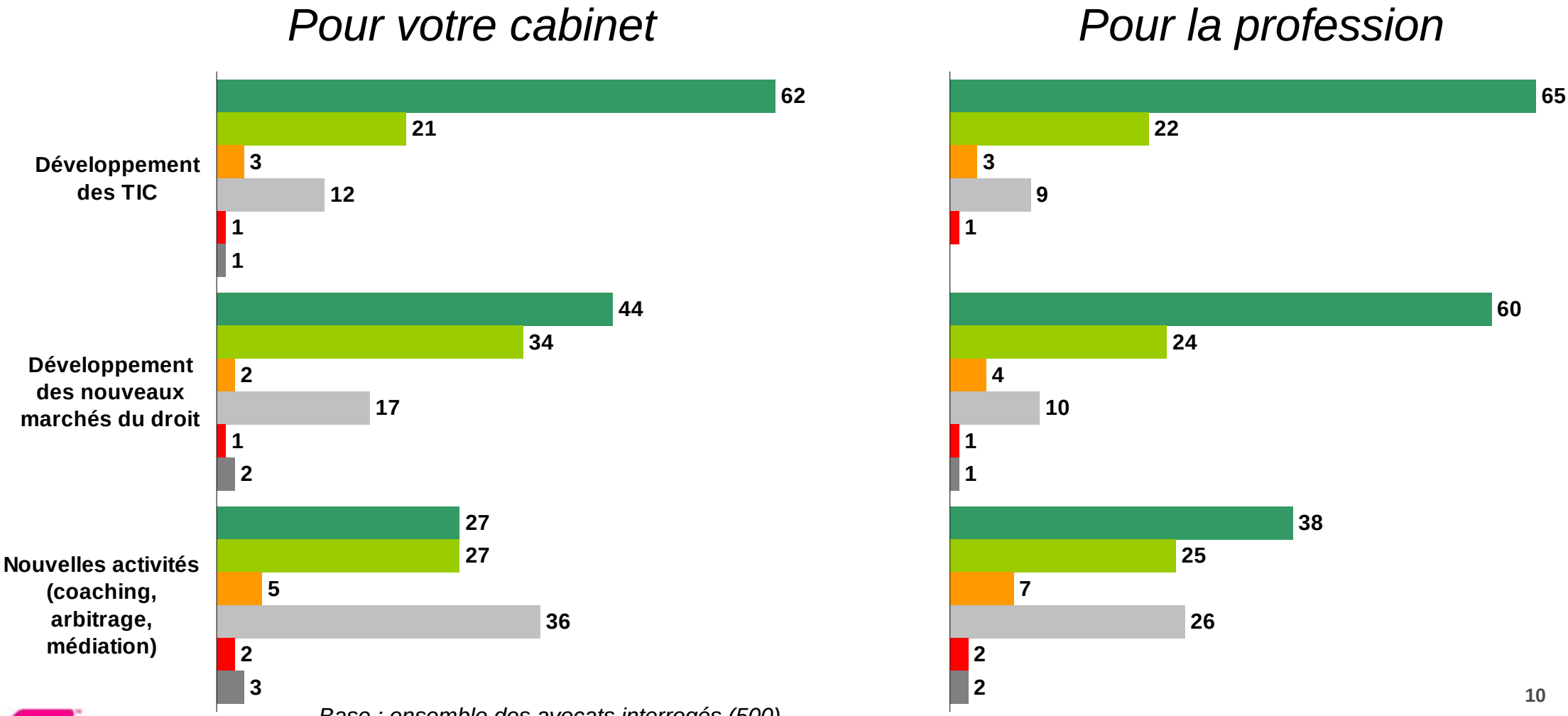
- Les nouvelles règles qui en organisent l’exercice et leurs conséquences immédiates sont inégalement connues, comprises, mesurées et préparées.

- Si quelques-unes sont identifiées comme des opportunités immédiates ou de moyen terme, les autres suscitent une franche inquiétude ou font encore l’objet d’une certaine indécision, constatées mais pas appropriées.

Des opportunités à court terme

Pour chacune des évolutions suivantes, s'agit-il selon vous …?

- D'une opportunité à saisir dès aujourd'hui
- D'une évolution à transformer en opportunité dans les 5 prochaines années
- D'une menace à transformer en opportunité
- Ni d'une menace ni d'une opportunité
- D'une menace (non suggéré)
- Sans opinion

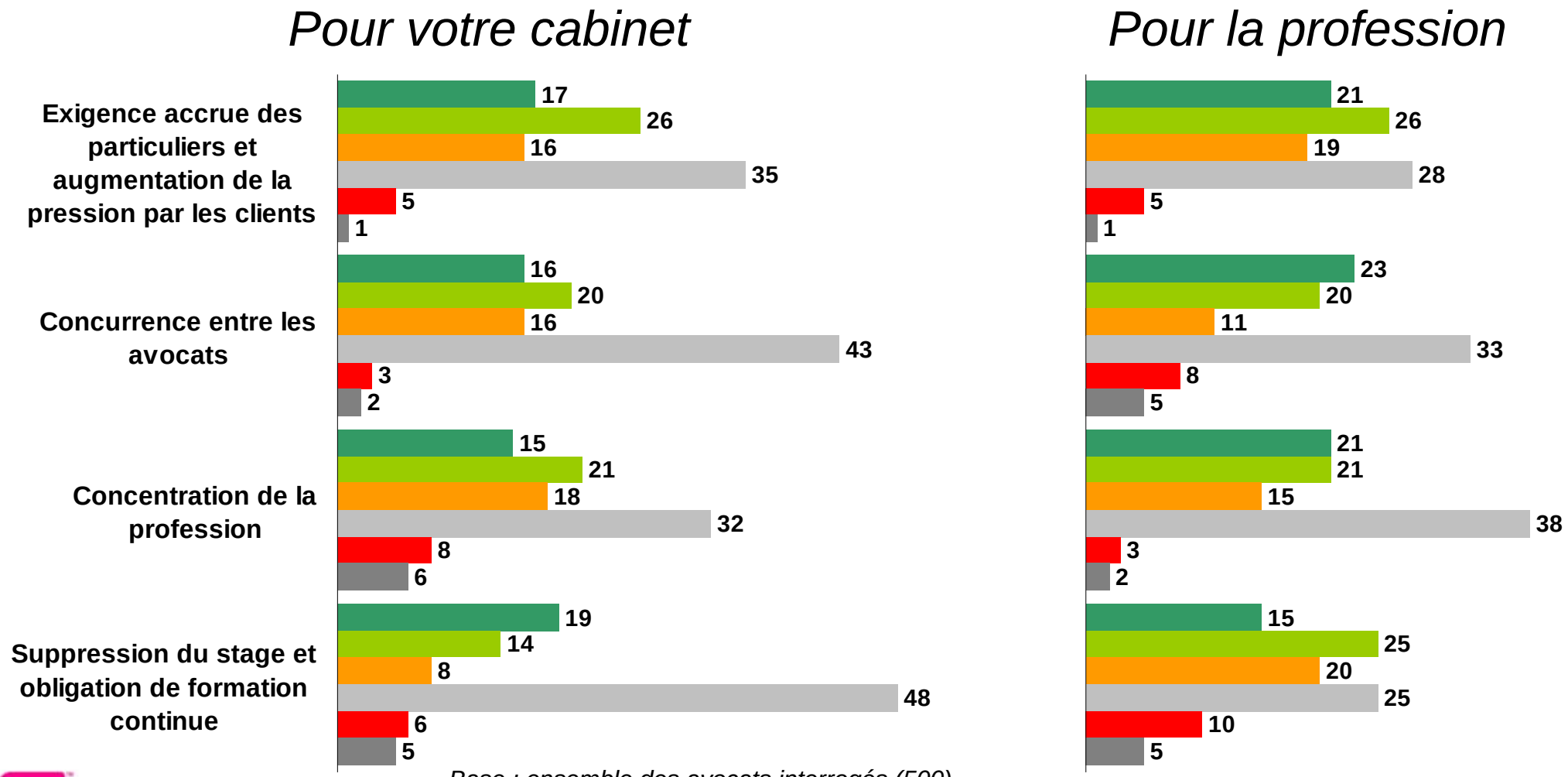


Base : ensemble des avocats interrogés (500)

Des évolutions qui suscitent des avis partagés et dont on peine à s'emparer

Pour chacune des évolutions suivantes, s'agit-il selon vous …?
D'une opportunité à saisir dès aujourd'hui

- D'une opportunité à saisir dès aujourd'hui
- D'une évolution à transformer en opportunité dans les 5 prochaines années
- D'une menace à transformer en opportunité
- Ni d'une menace ni d'une opportunité
- D'une menace (non suggéré)
- Sans opinion

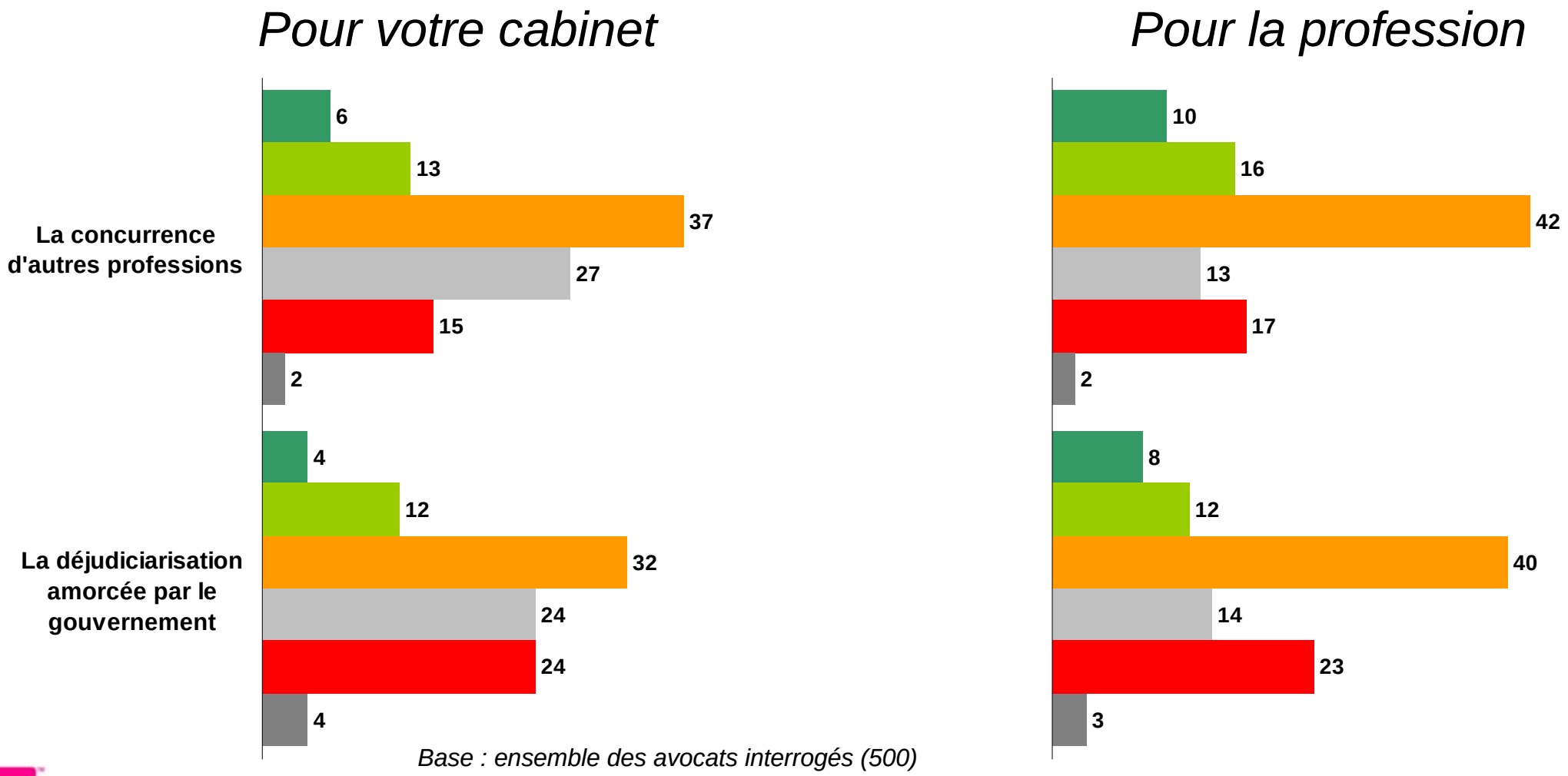


Base : ensemble des avocats interrogés (500)

Et des menaces qui semblent aujourd'hui inéluctables

Pour chacune des évolutions suivantes, s'agit-il selon vous …?

- D'une opportunité à saisir dès aujourd'hui
- D'une évolution à transformer en opportunité dans les 5 prochaines années
- D'une menace à transformer en opportunité
- Ni d'une menace ni d'une opportunité
- D'une menace (non suggéré)
- Sans opinion



Base : ensemble des avocats interrogés (500)

Les concurrents identifiés des avocats

Parmi les professions ou services suivants, quels sont selon vous ceux qui représentent la concurrence la plus forte pour votre activité ?

Base : ensemble des avocats interrogés (500)

3. Face à la concurrence : fidéliser la clientèle et se développer « ensemble »

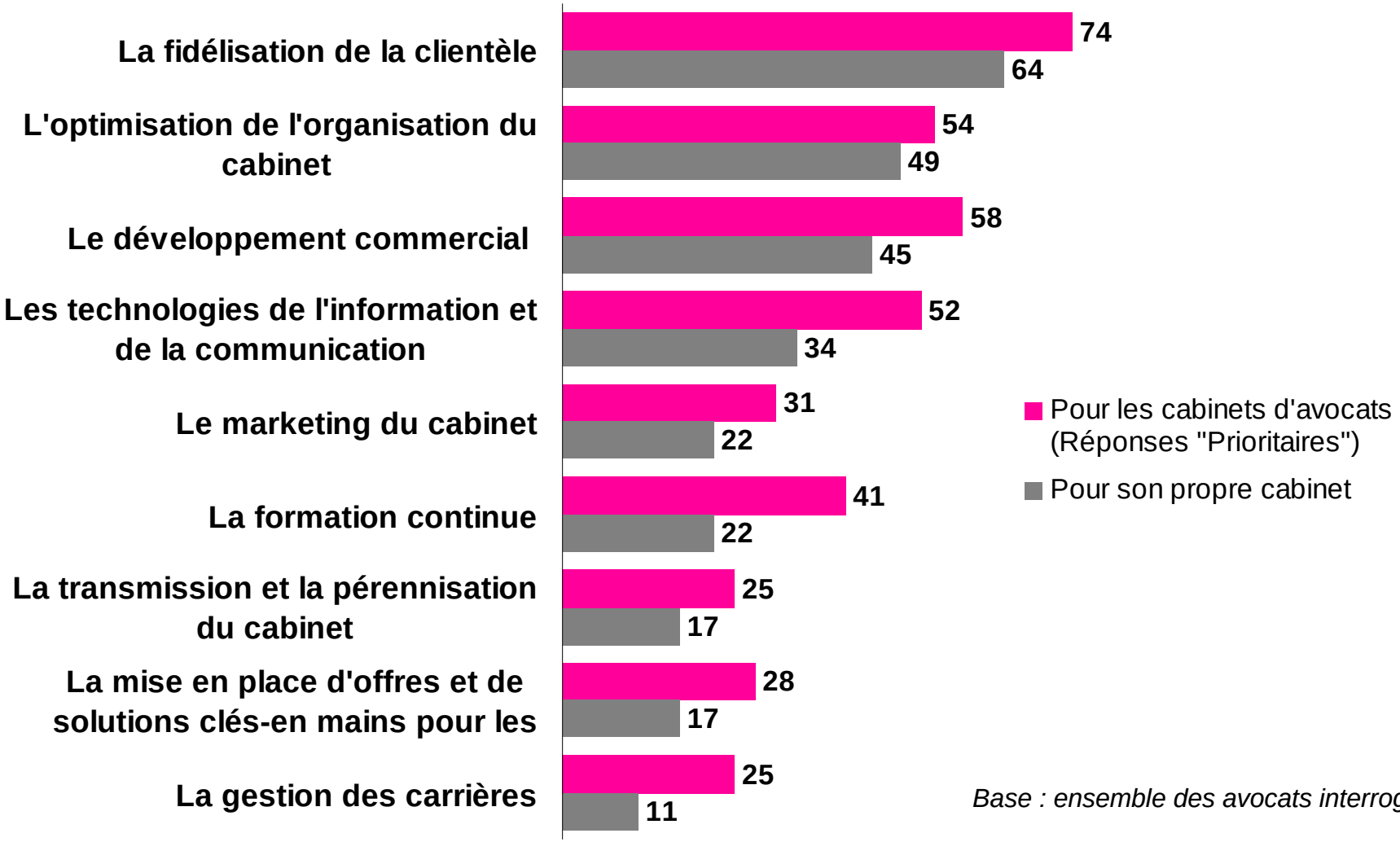
Du discours à la pratique

tns sofres

Conseil National des Barreaux

Un enjeu clair dans les 5 ans à venir : le client … et les process

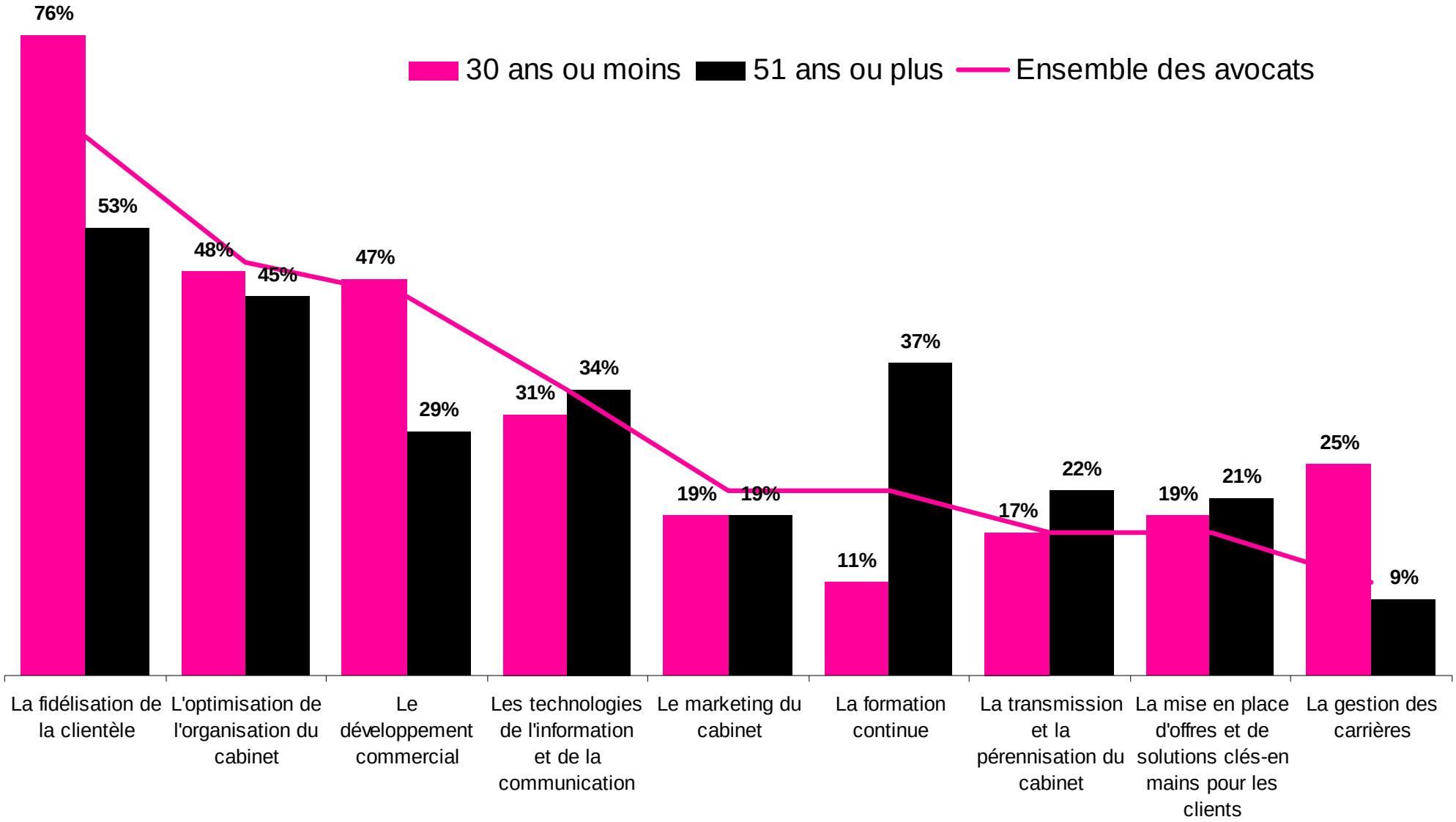
Pour chacun sujets suivants, dites-moi s'il doit être un enjeu prioritaire, important mais pas prioritaire ou secondaire pour la compétitivité des cabinets d'avocats dans les 5 ans à venir ?
Et pour améliorer la compétitivité de votre propre cabinet dans les 5 ans à venir, quels sont les trois enjeux prioritaires pour les cabinets d'avocats ?



Base : ensemble des avocats interrogés (500)

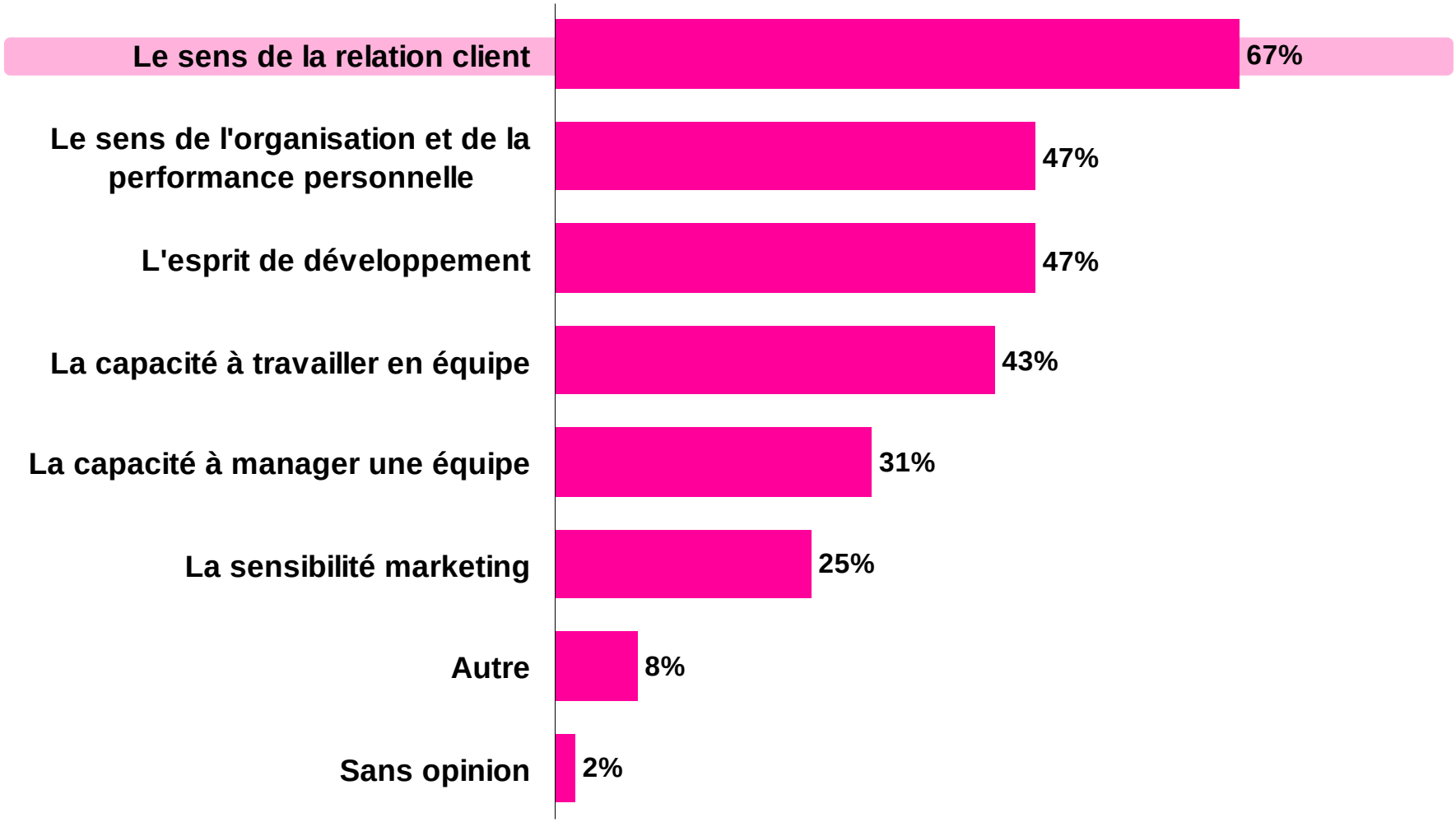
Des enjeux portés surtout par les jeunes

*Et pour améliorer la compétitivité de votre propre cabinet dans les 5 ans à venir, quels sont les trois enjeux prioritaires **pour votre propre cabinet** ?*



La hiérarchie des compétences à développer est liée aux enjeux auxquels doit faire face la profession

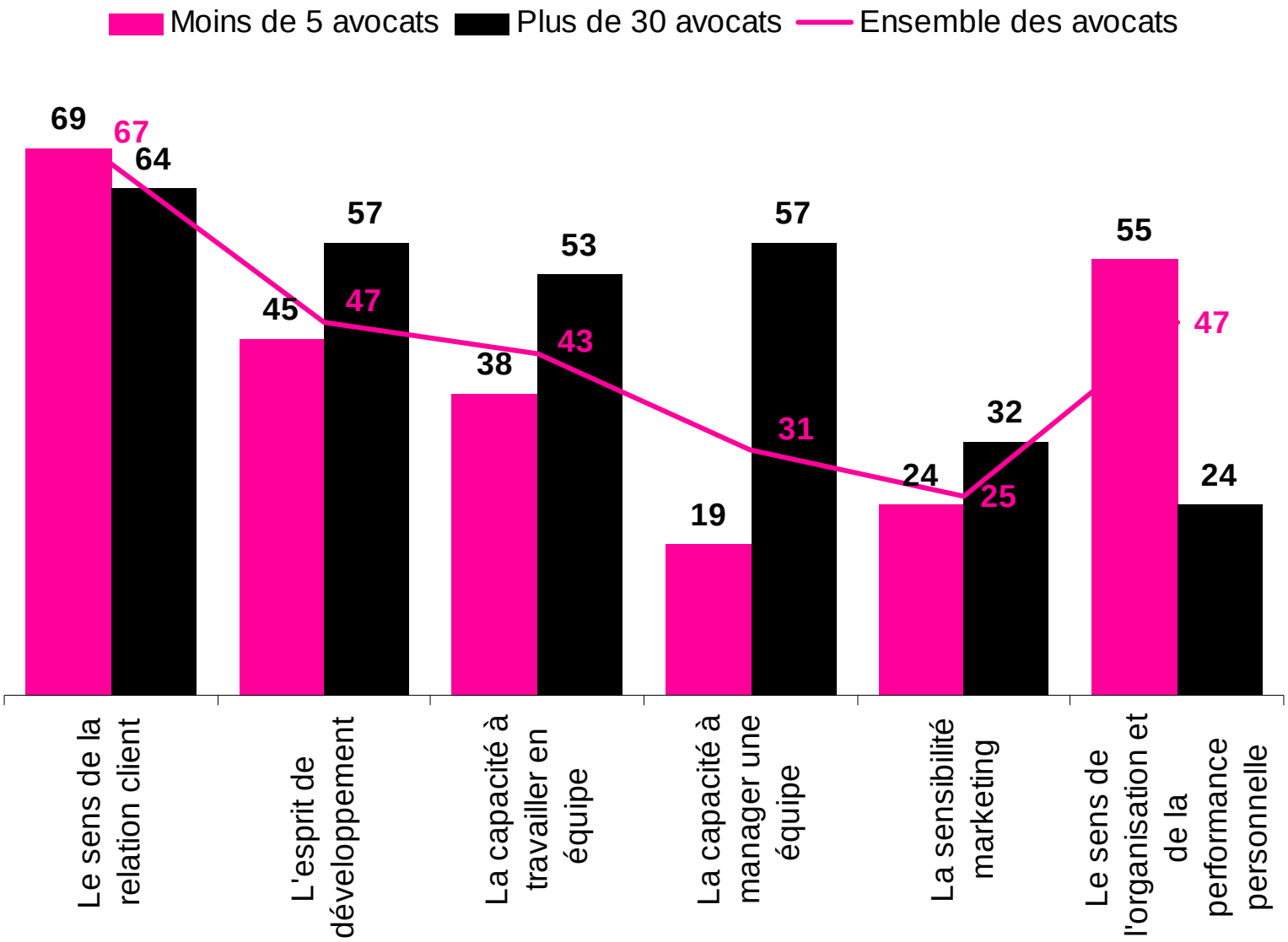
Parmi les qualités suivantes, quelles sont celles qui devraient être davantage développées par les avocats aujourd'hui ?



Base : ensemble des avocats interrogés (500)

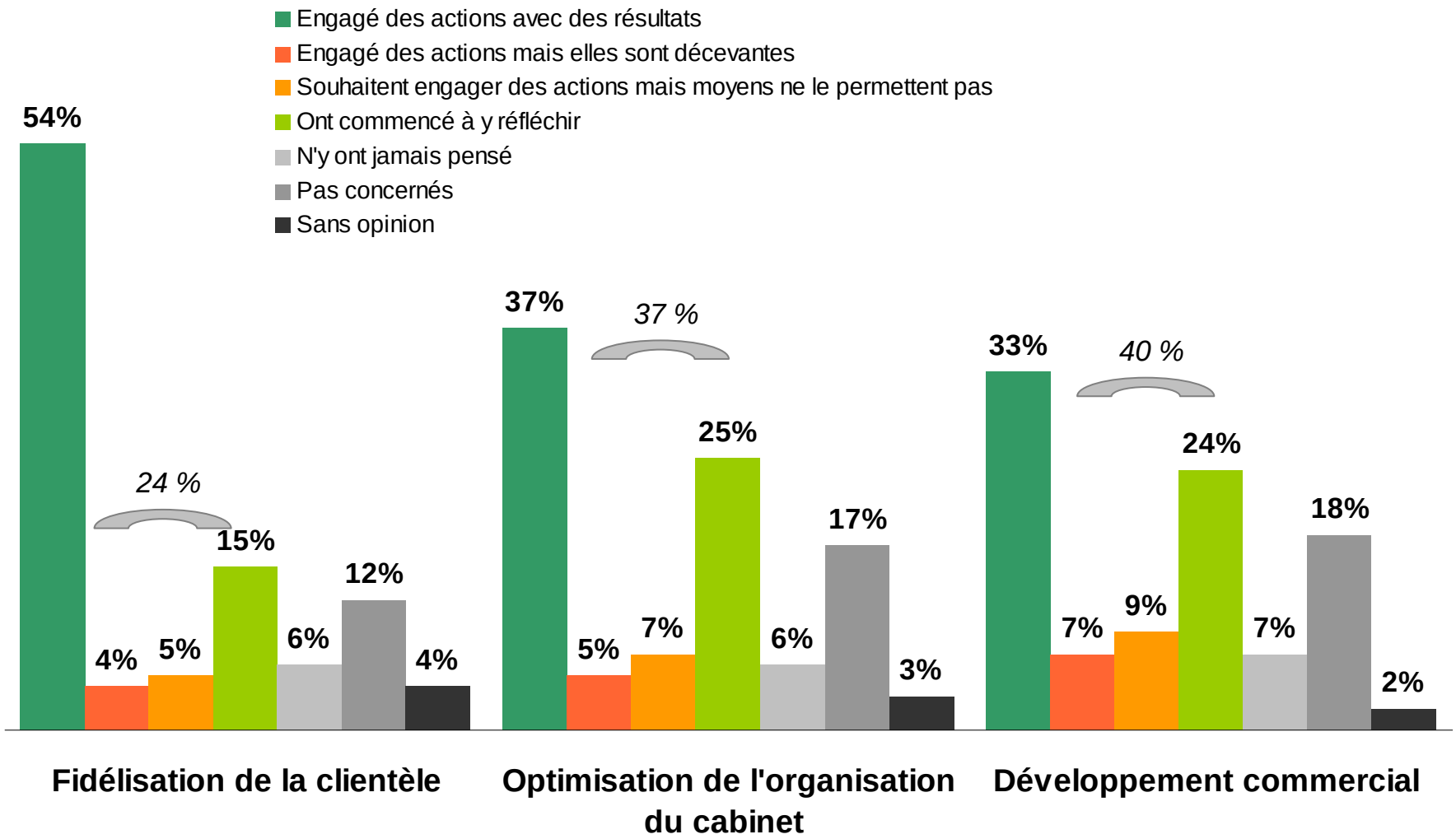
Des perceptions différenciées selon la taille du cabinet

Parmi les qualités suivantes, quelles sont celles qui devraient être davantage développées par les avocats aujourd'hui ?



Des moyens inégalement mis en place et disponibles en ce qui concerne les enjeux prioritaires

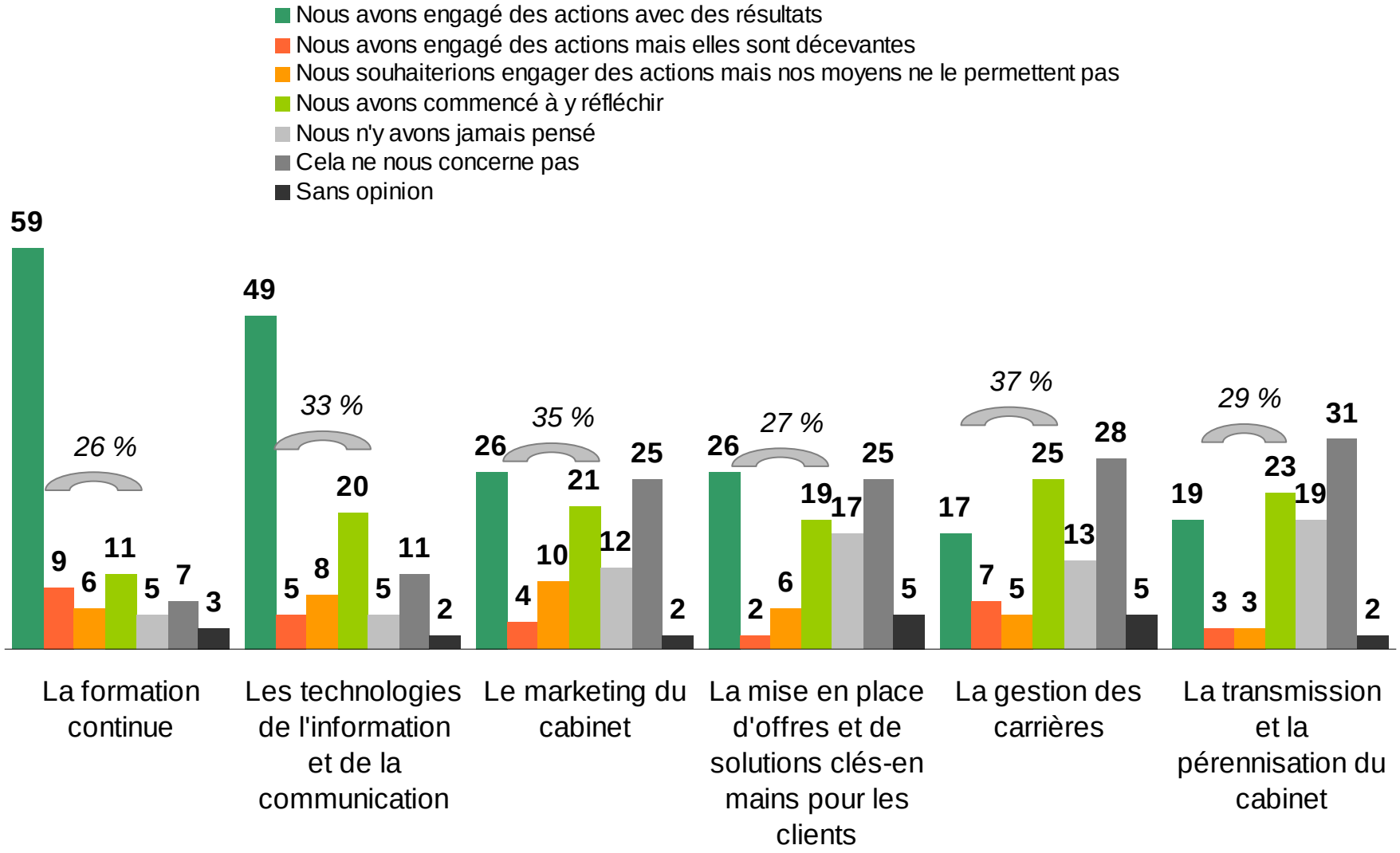
Sur chacun des sujets suivants, dîtes-moi où vous en êtes aujourd'hui dans votre cabinet ?



Base : ensemble des avocats interrogés (500)

Des moyens inégalement mis en place et disponibles pour les autres enjeux

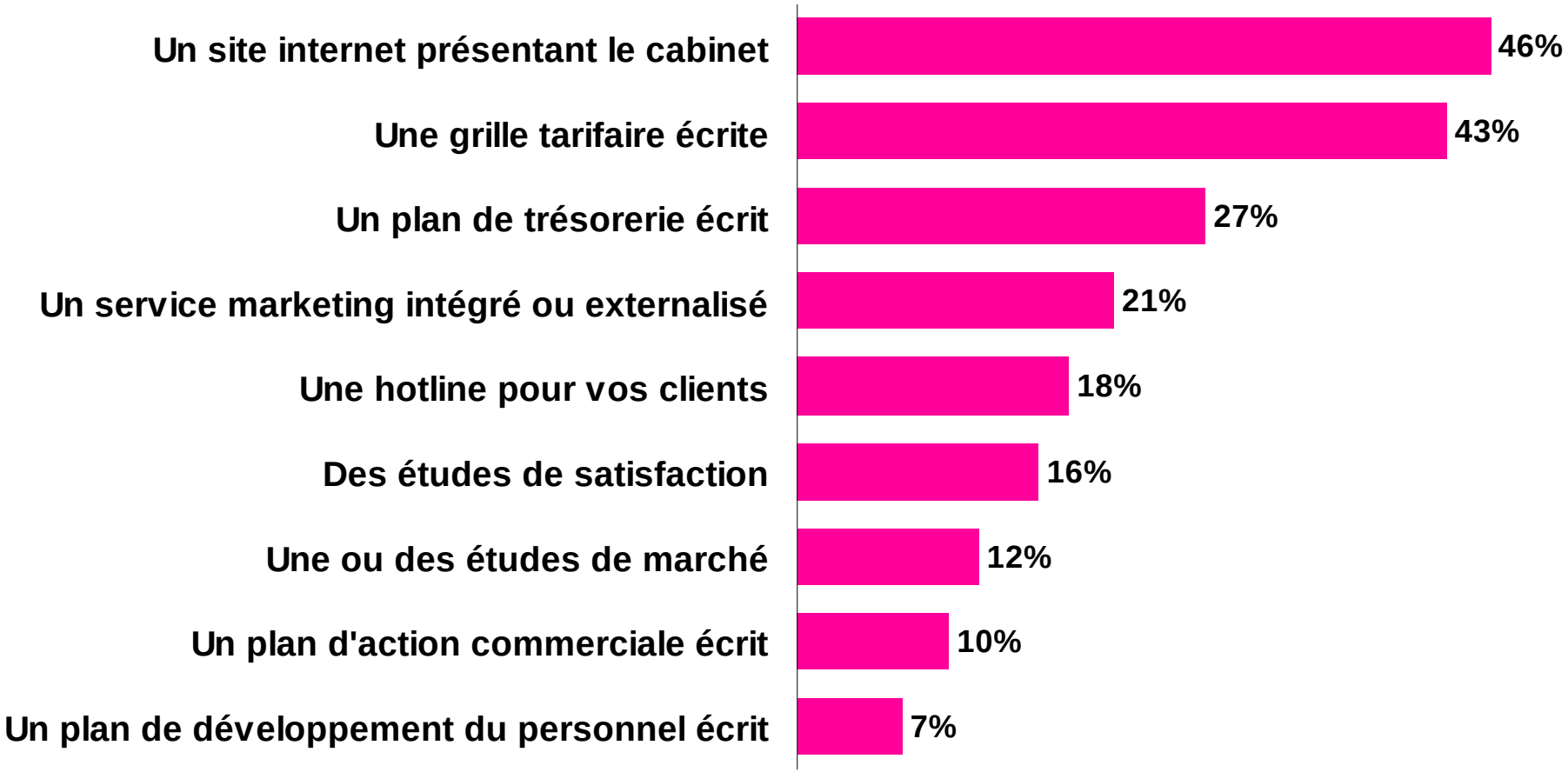
Sur chacun des sujets suivants, dîtes-moi où vous en êtes aujourd'hui dans votre cabinet ?



Base : ensemble des avocats interrogés (500)

Un équipement des cabinets également disparate

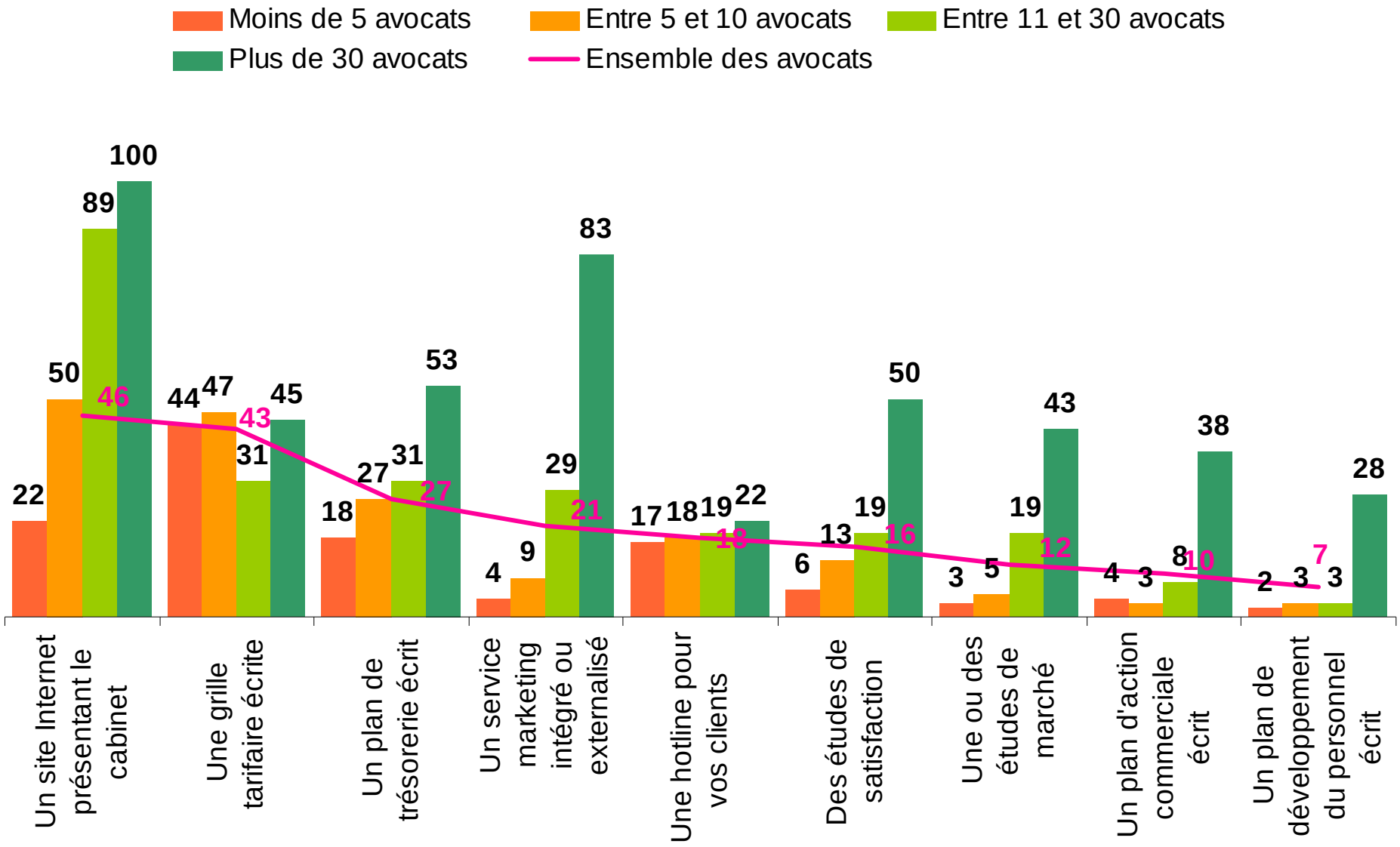
Avez-vous pour votre cabinet ?



Base : ensemble des avocats interrogés (500)

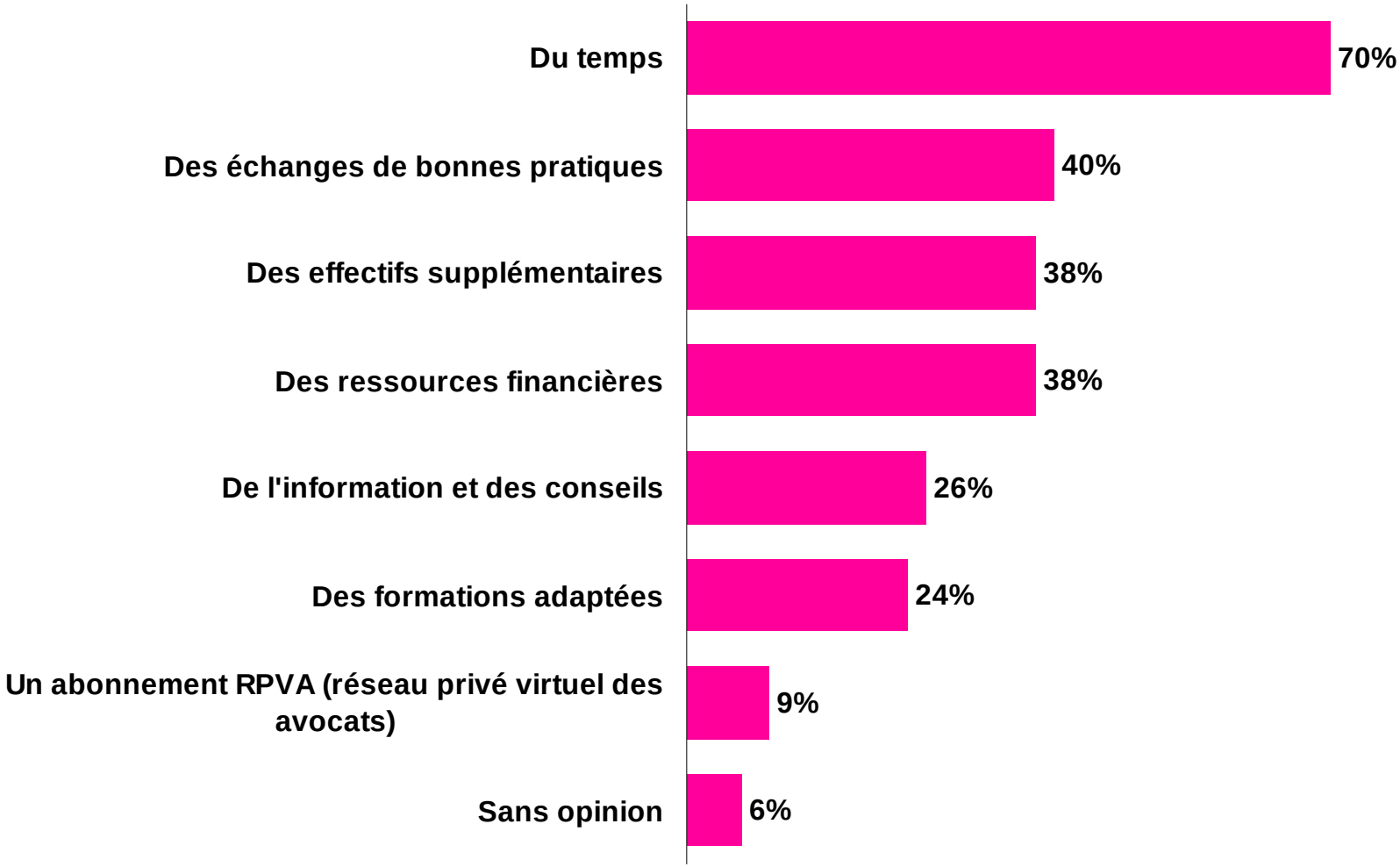
Et très variable selon la taille du cabinet

Avez-vous pour votre cabinet ?



Les freins à l'amélioration de la compétitivité : une question de temps avant tout

Et pour améliorer la compétitivité de votre cabinet, qu'est-ce qui vous manque principalement aujourd'hui ?



Base : ensemble des avocats interrogés (500)

4. Avocats : cinq portraits types

Cinq façons d'appréhender l'avenir

tns sofres

Conseil National des Barreaux

PRESENTATION DE L'ANALYSE STATISTIQUE

- **Les avocats ont répondu à un questionnaire détaillé** sur leur ressenti face à leur situation personnelle, leur vision de l'avenir, leur perception de l'évolution de la profession ainsi que sur leur prise en compte des nouveaux enjeux.
- Sur la base des résultats de cette enquête, une typologie a été réalisée par **TNS SOFRES**. Cette analyse a consisté à **diviser la population des avocats en groupes homogènes, distincts les uns des autres, en fonction de la posture qu'ils adoptent**.

Typologie des avocats

Définition des axes

Axe vertical

Perçoivent des changements / mutations

Se projettent dans l'avenir.

Voient des menaces / évolutions pour la profession mais à transformer en opportunité.

Dynamique : réfléchissent aux nouveaux enjeux de la profession, voire engagent des actions.

Plus la perception des changements / mutations est importante, plus l'inquiétude est forte quant à l'avenir.

Axe horizontal

Suivisme et manque d'initiative

Peu d'outils et services mis en place dans leur cabinet.

Considèrent les nouveaux enjeux de la profession comme secondaires ou ne sont pas concernés / n'y ont jamais pensé.

Les évolutions sont perçues comme des menaces ou bien ni comme des menaces ni comme des opportunités.

Plutôt pas satisfaits de leur situation professionnelle.

Projection dans le temps : immédiateté / avenir

Puissance et actions : désir d'entreprendre

Axe horizontal

Puissance et « avant-gardisme »

Ont déjà engagé des actions dans leur cabinet avec des résultats / nombreux outils et services mis en place.

Considèrent les nouveaux enjeux comme prioritaires pour la profession, pour améliorer la compétitivité des cabinets.

Les évolutions sont perçues comme des opportunités à saisir pour leur propre cabinet et pour la profession.

Satisfaits de leur situation professionnelle.

Axe vertical

Perçoivent pas / peu de changements

Sont dans une vision immédiate des choses.

Les évolutions ne sont majoritairement perçues ni comme des menaces ni comme des opportunités ou bien il s'agit d'opportunités à saisir aujourd'hui.

Statique : pas / peu concernés par les nouveaux enjeux de la profession car ne sont pas touchés ou bien s'y sont déjà préparés.

Indépendance / individualisme / désolidarisation par rapport au reste de la profession.

Typologie des avocats

Projection dans l'avenir
Les évolutions de la profession sont perçues comme telles ou comme des menaces mais il y a un souhait de les transformer en opportunités

Les inquiets **26%**

Les prudents **20%**

Suivisme et manque d'initiative
Peu d'outils et services mis en place
Petites structures / fragilité

Les individualistes satisfaits **22%**

Puissance et « avant-gardisme »
Nombreux outils et services mis en place
Actions déjà engagées
Gros cabinets performants

Projection dans le temps : immédiateté / avenir

Puissance et actions

Les puissants satisfaits **19%**

Les mécontents passifs **13%**

Immédiateté
Ne se projettent pas dans l'avenir
On agit dès aujourd'hui ou on n'agit pas.

MERCI de votre attention

tns sofres