

Baromètre « Etat de la profession » *7^{ème} édition*

Ifop pour le Conseil national des barreaux

Chloé Tegny / Julie Louet-Guillen / Mirabelle Barbier

Département Opinion et Stratégies d'Entreprise
01 45 84 14 44
prenom.nom@ifop.com



01

Méthodologie et typologie des avocats

Méthodologie de l'enquête quantitative

Echantillon

Le questionnaire a été adressé à l'ensemble des 79 844 avocats du CNB, y compris ceux présents dans les DROM. Parmi eux, **4 740 personnes** l'ont complété, soit un taux de participation de **6%**. Les répondants se répartissent selon leur domaine d'activité principal comme suit :

- **1 002** avocats au sein du domaine **Commercial / Affaires**
- **771** avocats au sein du domaine **Famille**
- **770** avocats au sein du domaine **Travail / Protection sociale**
- **461** avocats au sein du domaine **Immobilier / construction**
- **428** avocats au sein du domaine **Pénal**
- **285** avocats au sein du domaine **Public**
- **264** avocats au sein du domaine **Civil / Procédure civile**
- **214** avocats au sein du domaine **Fiscal**
- **169** avocats au sein du domaine **Dommages corporels**
- **166** avocats au sein du domaine **Etrangers**
- **26** avocats au sein du domaine **Voies d'exécution**
- **184** avocats appartiennent à un autre domaine

Méthodologie

Un redressement statistique a été appliqué selon les critères de sexe, d'ancienneté professionnelle, de mode d'exercice (à titre individuel, en qualité d'associé, de collaborateur ou de salarié) ainsi que de région d'exercice, afin de garantir la représentativité des résultats par rapport à la structure de la population d'origine.

Mode de recueil

Les interviews ont été réalisées par questionnaire auto-administré en ligne via des liens d'enquête individualisés adressés par mail du **4 au 26 mai 2026**.

Les différences significatives * sont indiquées ainsi :

XX% / XX% : le résultat apparaît en rouge lorsqu'il est significativement inférieur à la moyenne, en vert lorsqu'il est significativement supérieur à la moyenne.

NB : pour faciliter la lecture des résultats, l'ordre de présentation des questions est légèrement différent de celui dans lequel le questionnaire a été administré aux interviewés.

En raison de la faiblesse des effectifs, les résultats par catégorie de population dont les effectifs sont inférieurs à 30 répondants ne sont pas affichés dans la présentation.

Précision relative aux marges d'erreur

INTERVALLE DE CONFIANCE A 95% DE CHANCES						
Taille d'échantillon	Pourcentage observé					
	5 ou 95%	10 ou 90%	20 ou 80%	30 ou 70%	40 ou 60%	50%
800	1,5	2,1	2,8	3,2	3,5	3,5
900	1,4	2,0	2,6	3,0	3,2	3,3
1 000	1,4	1,8	2,5	2,8	3,0	3,1
1 500	1,1	1,5	2,0	2,3	2,4	2,5
2 000	1,0	1,3	1,8	2,0	2,2	2,2
3 000	0,8	1,1	1,4	1,6	1,8	1,8
4 000	0,7	0,9	1,3	1,5	1,6	1,6

La théorie statistique permet de mesurer l'incertitude à attacher à chaque résultat d'une enquête. Cette incertitude s'exprime par un intervalle de confiance situé de part et d'autre de la valeur observée et dans lequel la vraie valeur a une probabilité déterminée de se trouver. Cette incertitude, communément appelée « marge d'erreur », varie en fonction de la taille de l'échantillon et du pourcentage observé comme le montre le tableau ci-contre.

Exemple de lecture du tableau : dans le cas d'un échantillon de **4 000** personnes, si le pourcentage mesuré est de **10%**, la marge d'erreur est égale à 0,9. Le vrai pourcentage est donc compris entre **9,1 %** et **10,9 %**.

Typologie des avocats — Résumé et poids des six profils

1  Les Engagés 20% « Être avocat est avant tout une vocation, le sens de la justice et le sentiment d'utilité sociale m'animent » Profil - Femmes - Exercice en individuel ≤ 10 ans d'exercice - Secteurs : pénal, famille, droits des étrangers Perceptions - Sources de motivation : - sens de la justice & utilité sociale - sentiment d'utilité sociale - Enjeux de la profession : - former à la gestion et au mgmt - mieux accompagner l'évolution de carrière - Sources de satisfaction : - perspectives d'évolution - indépendance - intérêt intellectuel - reconnaissance - relations internes & clients - Être avocat est une vocation	2  Les Jeunes Premiers 17% « Mon intérêt pour le droit est source de motivation mais j'aimerais être mieux managé et accompagné dans ma carrière » Profil - Jeunes femmes - Collaboratrice - IDF ≤ 10 ans d'exercice - Clients entreprises - Secteurs : commercial / affaires et le public Perceptions - Sources de motivation : - intérêt pour le droit et thématiques traitées - Enjeux de la profession : - former à la gestion et au mgmt - mieux accompagner l'évolution de carrière - Sources de satisfaction : - relations avec les magistrats - relations entre confrères - Sources d'insatisfaction : - possibilités d'évolution carrière - équilibre pro / perso - égalité femmes-hommes - Moyennement motivés dans le cadre de leur travail / Avocat n'est pas une vocation	3  Les Ambitieux 21% « La croissance du cabinet et le maintien de la qualité des prestations avec l'IA sont mes priorités » Profil - Hommes - Associé > 10 ans d'exercice - Clients entreprises - Secteurs : droit commercial / droit des affaires, droit fiscal Perceptions - Sources de motivation : - intérêt pour le droit et thématiques traitées - autonomie - Enjeux de la profession : - maintien de la qualité des prestations avec l'IA - mieux accompagner l'évolution de carrière - lobbying des pouvoirs publics - Sources de satisfaction : - rémunération - évolution de carrière - indépendance - reconnaissance des compétences - Le développement commercial est une priorité dans votre activité - En concurrence avec d'autres professions	4  Les Inno Concernés 11% « L'IA et le numérique vont transformer nos métiers, il faut prendre le train en marche » Profil - Hommes - Associé / Individuel > 10 ans d'exercice - Secteurs : commercial/affaires, famille, travail/protection sociale Perceptions - Sources de motivation : - autonomie - Enjeux de la profession : - maintien de la qualité des prestations avec l'IA - lobbying des pouvoirs publics - travail avec autres professions du droit - Les outils numériques et d'IA vont profondément transformer votre métier - Usage fréquent de l'IA - Peu optimistes sur l'avenir pourtant toutes les évolutions sont plutôt perçues comme des opportunités, notamment legaltechs et IA	5  Les Investis Déçus 15% « Je ne me retrouve pas dans l'évolution de cette profession et pourrais envisager de la quitter » Profil - Exercice en individuel > 10 ans d'exercice - En région - Secteurs : commercial/affaires, famille, travail/protection sociale Perceptions - Sources de motivation : - sens de la justice - Enjeux de la profession : - maintien de la qualité des prestations avec l'IA - mieux accompagner l'évolution de carrière - lobbying des pouvoirs publics - Sources d'insatisfaction : - rémunération - évolution de carrière - équilibre pro-perso - reconnaissance des compétences - L'activité quotidienne est en dessous des attentes de début de carrière - En concurrence avec d'autres professions	6  Les Équilibrés 16% « Ma situation est bien telle qu'elle est et je suis confiant dans le fait qu'elle le reste » Profil - Hommes - Associé / Individuel > 10 ans d'exercice - Secteurs : famille, immobilier, pénal, travail et protection sociale Perceptions - Sources de motivation : - autonomie - Enjeux de la profession : - maintien de la qualité des prestations avec l'IA - améliorer les relations avec les magistrats - Sources de satisfaction : - rémunération - équilibre pro-perso - possibilités d'évolution de carrière - L'avenir de la profession ne passe pas forcément par des structures plus collectives - Le développement commercial n'est pas forcément une priorité dans votre activité
--	---	---	--	---	---

Méthodologie de l'enquête qualitative

30 entretiens de 1h* auprès des cibles suivantes :



« Être avocat est avant tout une vocation plus qu'un métier. »

Les engagés : 5 entretiens

- Tous déclarent l'utilité sociale ou le sens de la justice comme première source de motivation professionnelle
- Secteurs : pénal, famille, droits des étrangers
- 4 exercent depuis moins de 10 ans
- 2 hommes / 3 femmes



« L'IA va profondément transformer mon métier. »

Les inno concernés : 5 entretiens

- Tous déclarent l'autonomie comme première source de motivation professionnelle
- Secteurs : commercial/affaires, travail/protection sociale, famille
- 4 exercent depuis plus de 10 ans
- 3 hommes / 2 femmes



« Faire du droit me motive, mais j'aimerais être mieux managé. »

Les jeunes premiers : 5 entretiens

- Tous déclarent l'intérêt pour le droit comme première source de motivation professionnelle
- Secteurs : commercial / affaires et le public
- 4 exercent depuis moins de 10 ans
- 2 hommes / 3 femmes



« Je me sens en concurrence avec d'autres professions. »

Les investis déçus : 5 entretiens

- Tous déclarent l'utilité sociale ou le sens de la justice comme première source de motivation professionnelle
- Secteurs : commercial/affaires, famille, travail/protection sociale
- Tous « plutôt pas » ou « pas satisfaits » de leur travail
- 2 hommes / 3 femmes



« Le développement commercial est une priorité dans mon activité. »

Les ambitieux : 5 entretiens

- Tous déclarent l'autonomie comme première source de motivation professionnelle
- Secteurs : droit commercial / droit des affaires, droit fiscal
- 3 exercent depuis plus de 10 ans
- 2 hommes / 3 femmes



« Optimiste pour l'avenir de ma situation professionnelle. »

Les équilibrés : 5 entretiens

- Tous déclarent comme première source de motivation professionnelle l'autonomie ou l'intérêt pour le droit
- Secteurs : famille, immobilier, pénal, travail et protection sociale
- 4 exercent depuis plus de 10 ans
- 2 hommes / 3 femmes



02

Les principaux
indicateurs issus des
résultats de l'étude

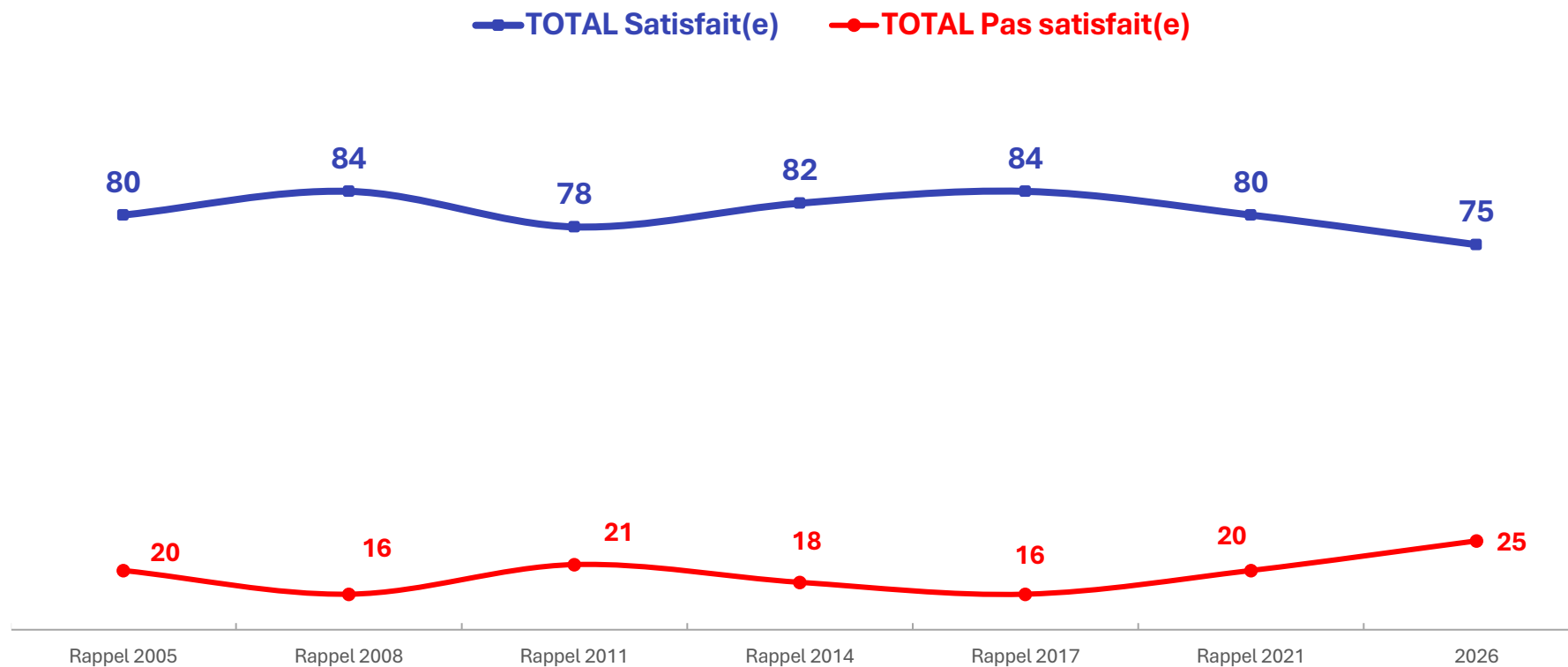


2.1

La satisfaction à l'égard de sa situation professionnelle actuelle reste largement majoritaire chez les avocats, mais enregistre son plus bas niveau.

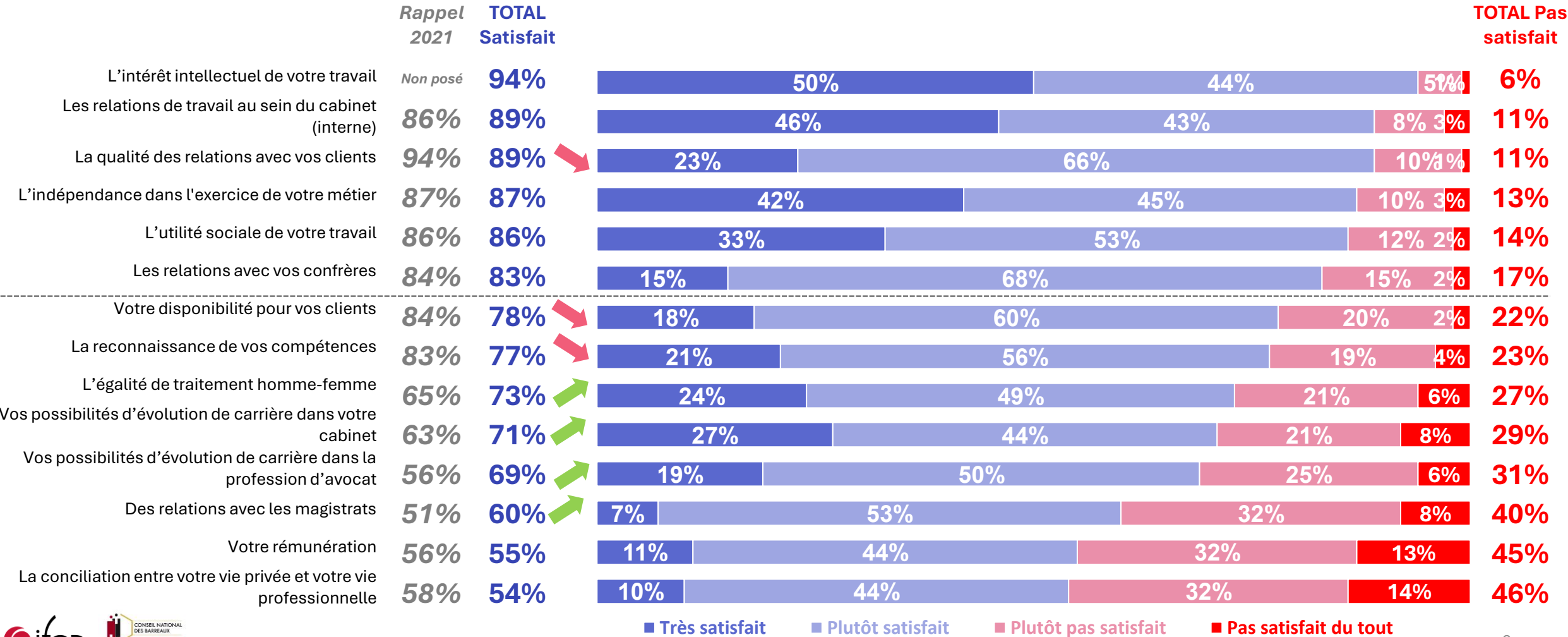
Une satisfaction à l'égard de sa situation professionnelle actuelle qui s'érode et atteint son score le plus bas depuis le début de la mesure.

QUESTION : Diriez-vous que vous êtes globalement satisfait(e) de votre situation professionnelle, en tant qu'avocat(e) ?



Dans le détail, une érosion de la satisfaction sur la qualité des relations clients, la disponibilité envers eux et la reconnaissance des compétences, tandis que l'égalité femmes-hommes, les possibilités d'évolution de carrière et les relations avec les magistrats progressent.

QUESTION : Et dans le détail, êtes-vous satisfait(e) de ... ?



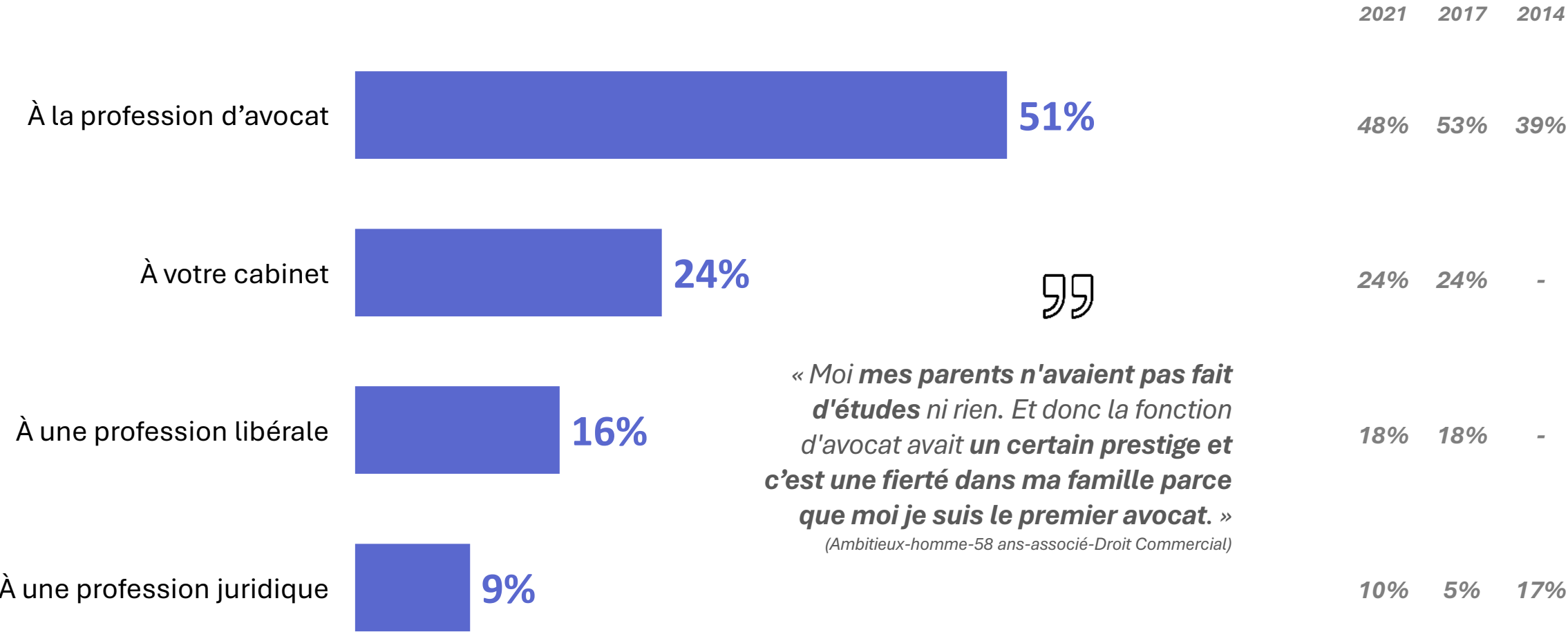


2.2

Une fierté d'appartenance à la profession d'avocat forte et stable, tandis que les motivations à exercer cette profession divergent selon les domaines d'activité.

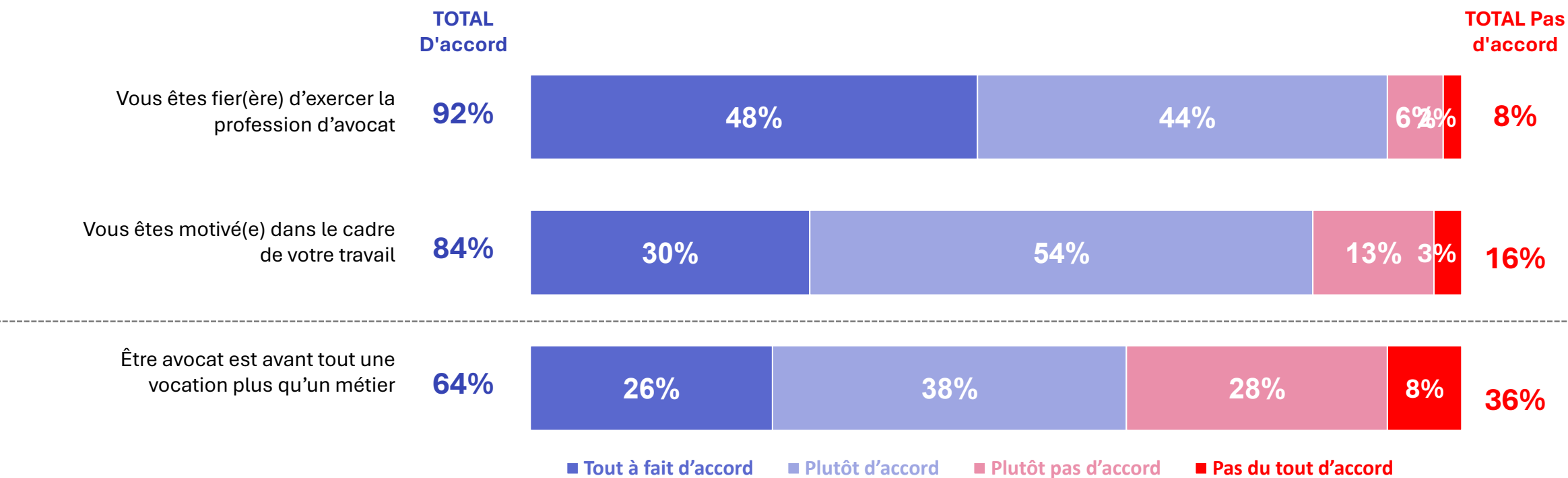
Un sentiment d'appartenance à la profession qui reste fort, devant son cabinet, les professions libérales ou juridiques.

QUESTION : Avez-vous l'impression aujourd'hui d'appartenir avant tout... ?



Des avocats fiers d'exercer leur profession et motivés, mais qu'ils ne perçoivent pas systématiquement comme une vocation.

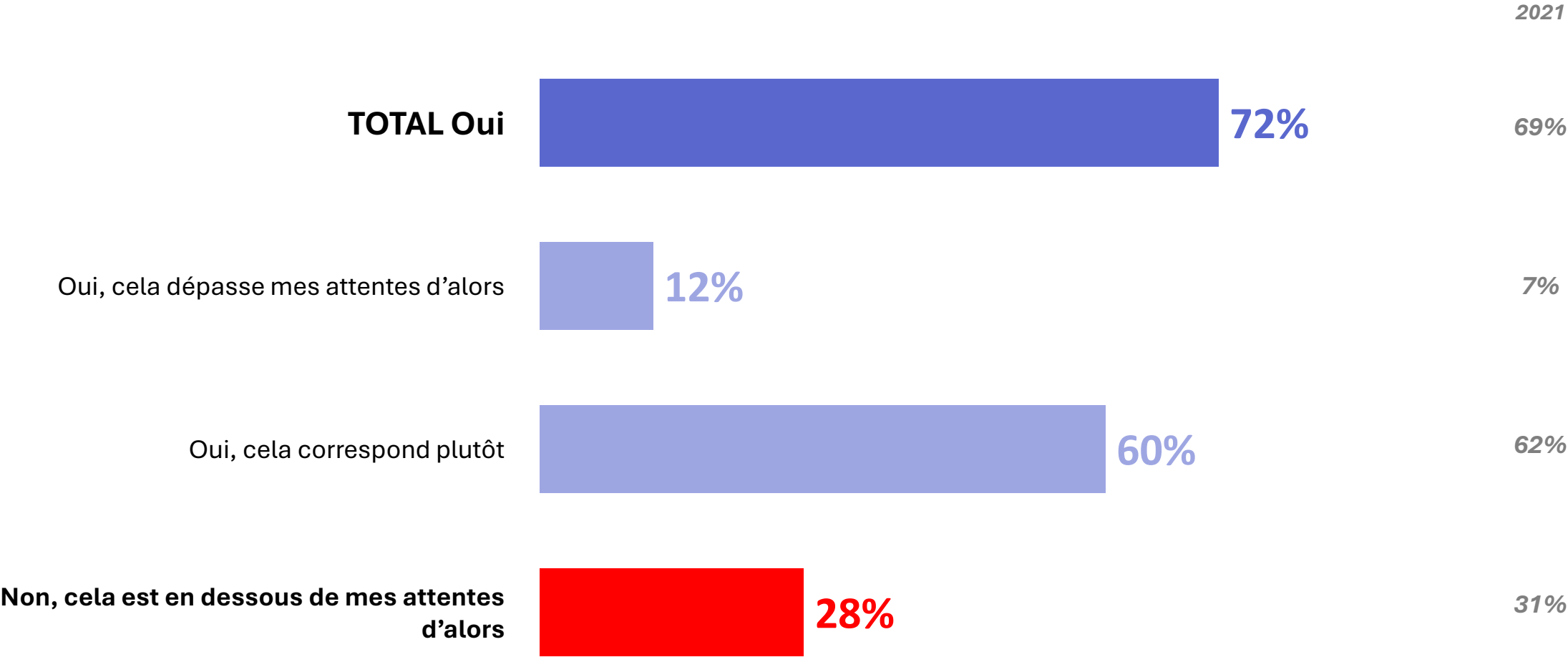
QUESTION : Et diriez-vous que vous êtes d'accord ou pas d'accord avec les affirmations suivantes concernant votre situation professionnelle ?



J'ai l'impression d'aider des gens et d'avoir un pouvoir de réassurance sur les personnes autour de nous, je suis fière de faire ce métier. »
Engagée-Femme-27 ans-Collaboratrice libérale-Droit Pénal

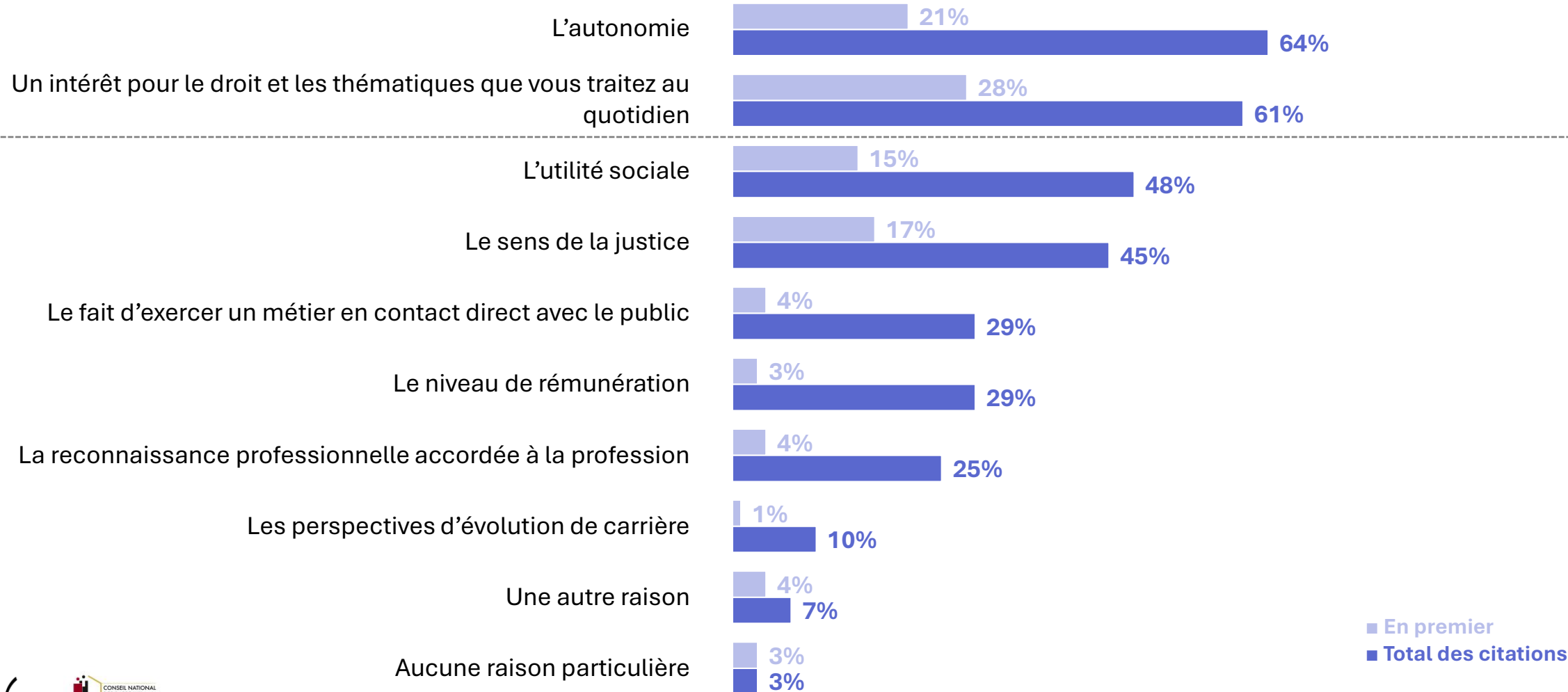
Et une profession qui correspond pour près de 3 avocats sur 4 aux attentes de début de carrière, un score en légère progression (+ 3pts).

QUESTION : A bien y réfléchir, diriez-vous qu'aujourd'hui votre activité quotidienne correspond à ce que vous en attendiez, quand vous avez choisi cette profession ?



L'autonomie et l'intérêt pour le droit sont les deux premières motivations à exercer la profession d'avocat.

QUESTION : Quelle est la première raison qui motive votre choix d'exercer la profession d'avocat ? En premier ? Et ensuite ?



Total supérieur à 100, les interviewés ayant pu donner plusieurs réponses.

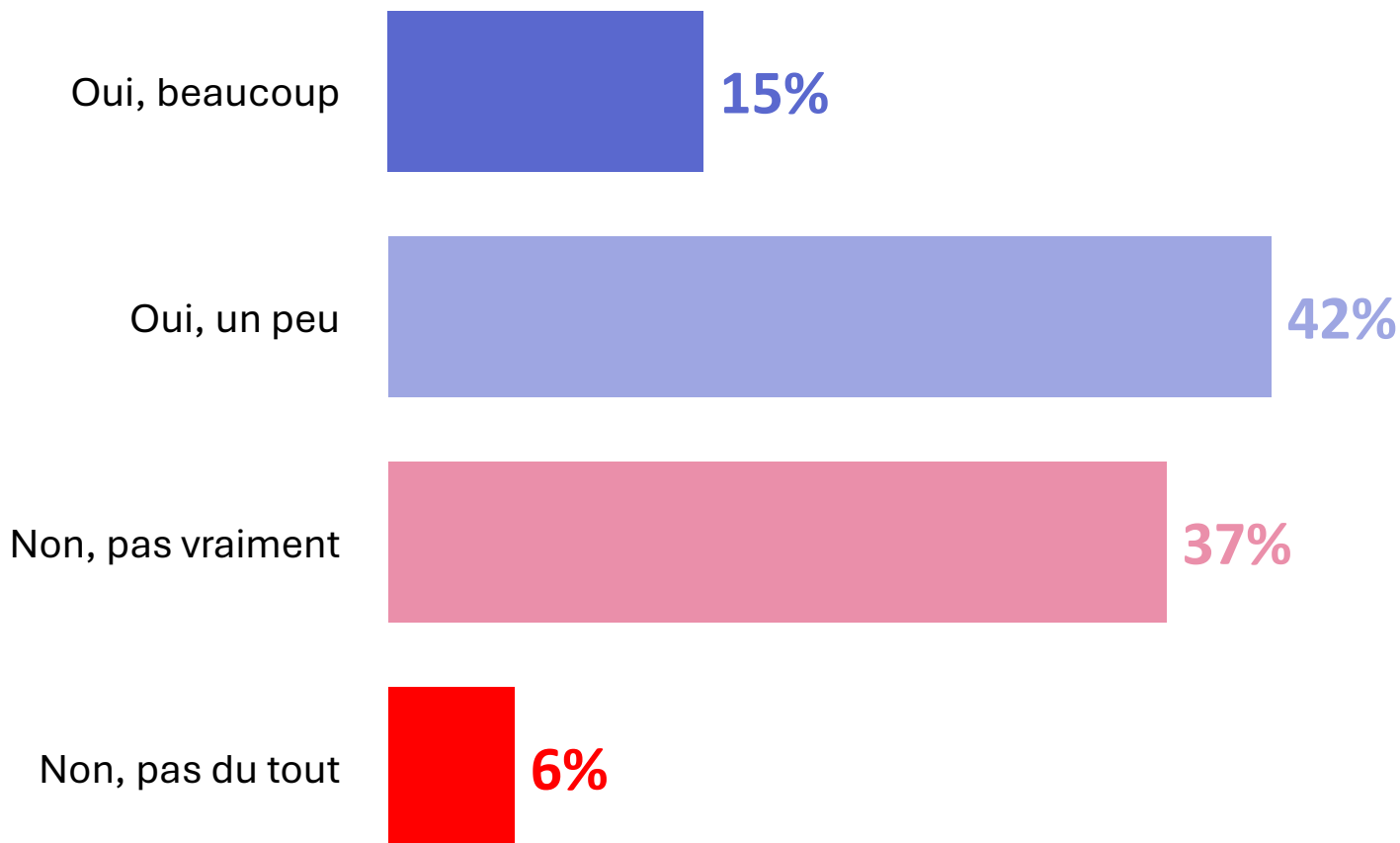


2.3

*Des difficultés économiques
largement partagées, dans un
contexte de concurrence accrue.*

Plus d'un avocat sur deux rencontrent actuellement des difficultés dans le développement de son activité.

QUESTION : Actuellement, rencontrez-vous des difficultés dans le développement de votre activité ?



TOTAL Oui
57%

”

« **On est toujours à faire la course derrière les charges.** Parce qu'on a des charges qui sont quand même exponentielles aujourd'hui.

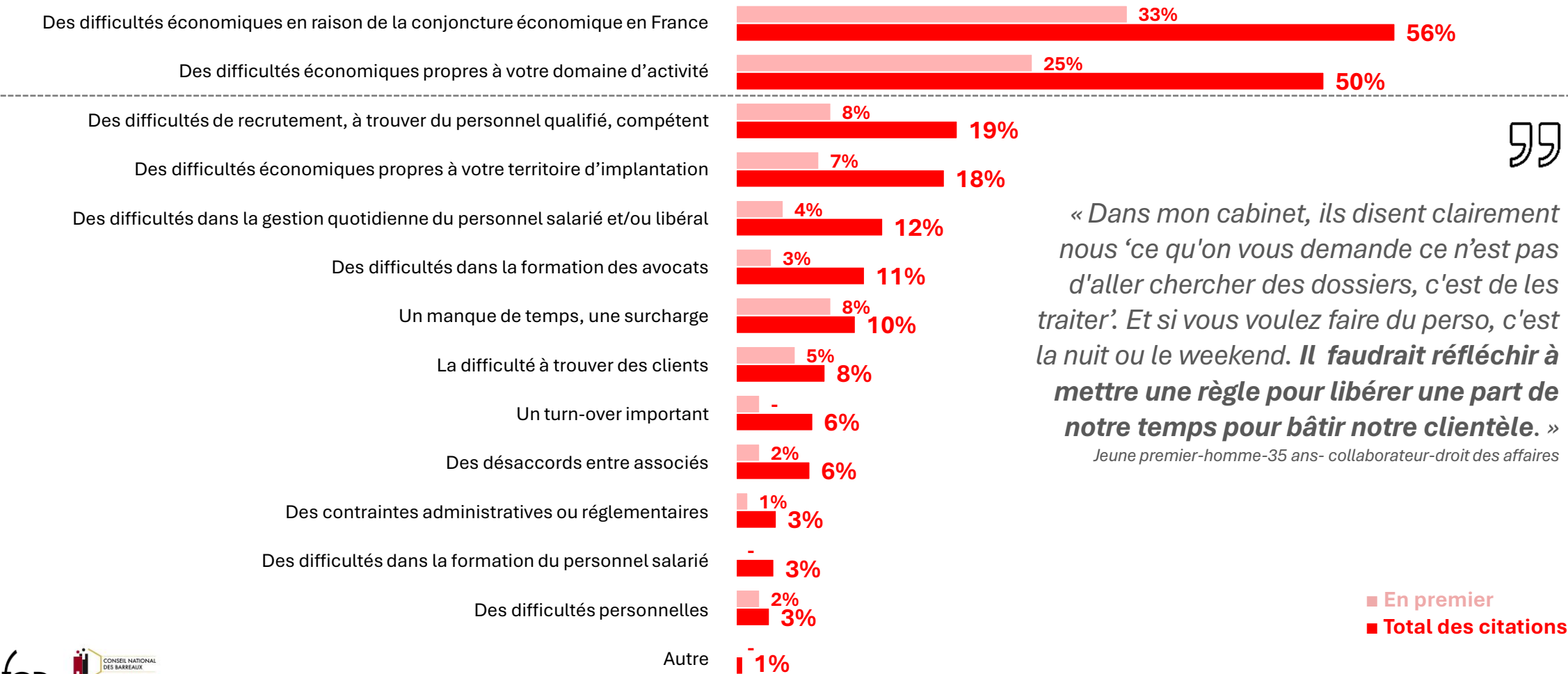
Entre l'Urssaf, tout ce qu'il faut payer, les cotisations à l'ordre, la responsabilité civile, enfin bon toutes les charges ça devient fou. »

Investi déçu-homme-58ans-.individu-Droit de la famille

Les difficultés économiques en France et dans la profession d’avocat sont les principaux freins rencontrés au développement de son activité.

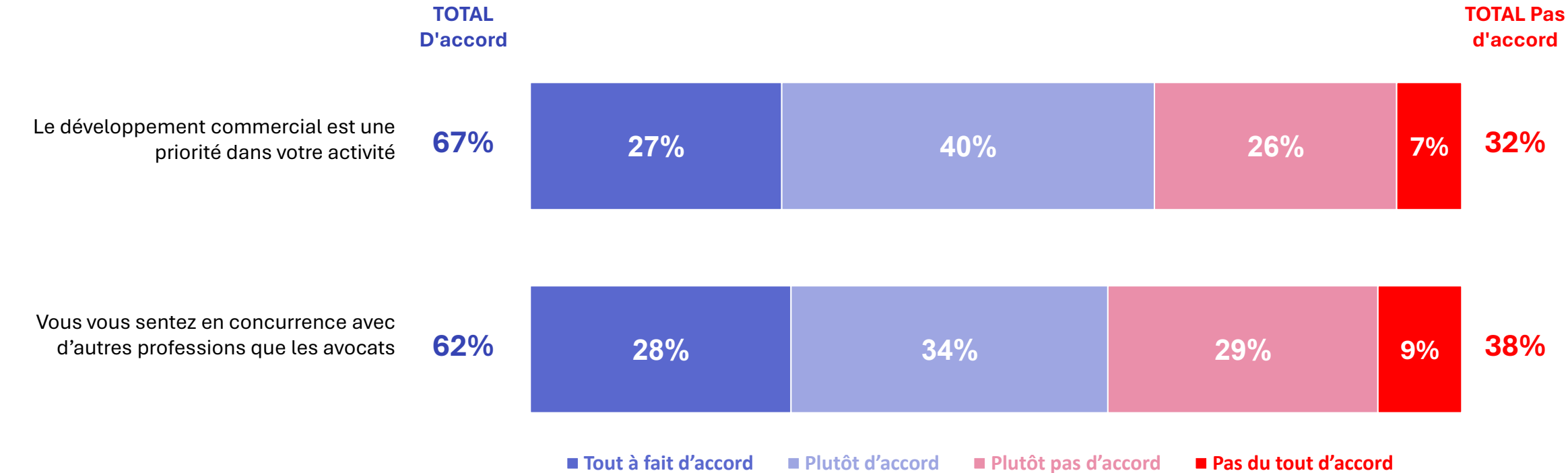
QUESTION : Quelles sont les principales difficultés que vous rencontrez actuellement dans le développement de votre activité ? En premier ? Et ensuite ?

Base : à ceux qui rencontrent des difficultés, soit 57% de l'échantillon



Le développement commercial est une priorité pour 2 avocats sur 3, d'autant plus qu'une majorité se sent en concurrence avec d'autres professions que les avocats.

QUESTION : Et diriez-vous que vous êtes d'accord ou pas d'accord avec les affirmations suivantes concernant votre situation professionnelle ?



»

« Je note que les experts comptables ont tendance à faire un peu de tout maintenant et à faire beaucoup de contractuel alors que nous nous on fait pas des chiffres. Donc ça, ça m'agace un peu effectivement. **Les experts comptables maintenant font tout, y compris des contrats.** »

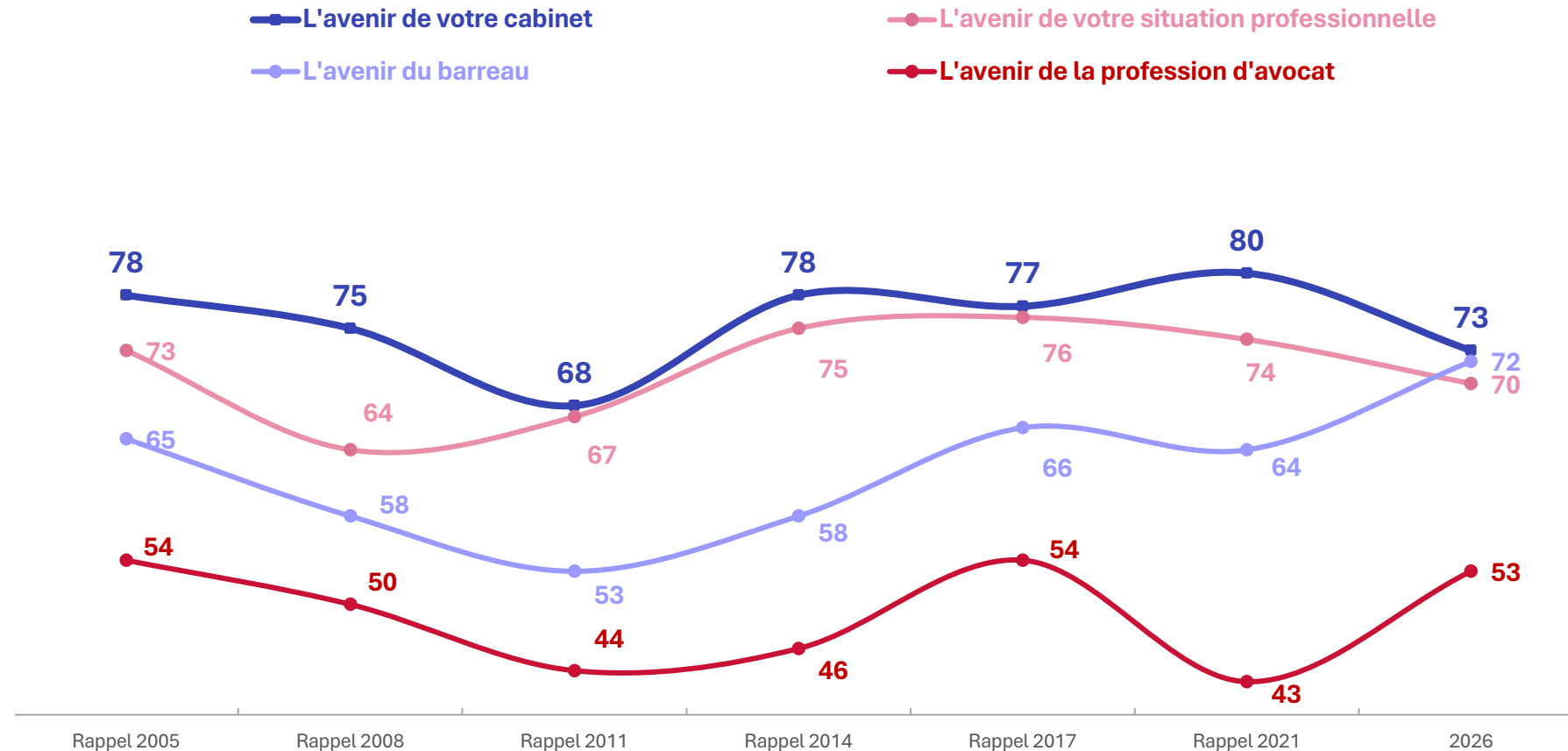


2.4

Une projection dans l'avenir qui se veut moins optimiste du point de vue de sa situation directe

Un recul de l'optimisme quant à l'avenir de son cabinet ou sa propre situation professionnelle tandis que l'optimisme à l'égard du barreau et la profession progresse nettement.

QUESTION : Vous-même, êtes-vous optimiste ou pessimiste en ce qui concerne... ?



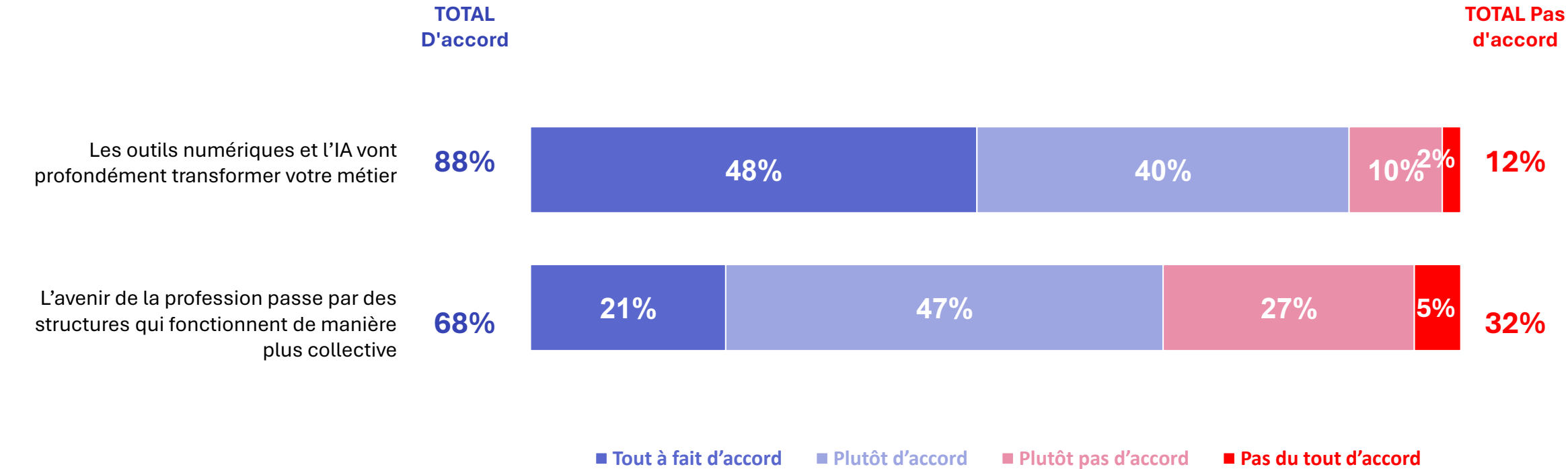


2.5

*Des pratiques professionnelles
en plein évolution : l'IA et le
numérique au cœur des enjeux de
formation et de transformation*

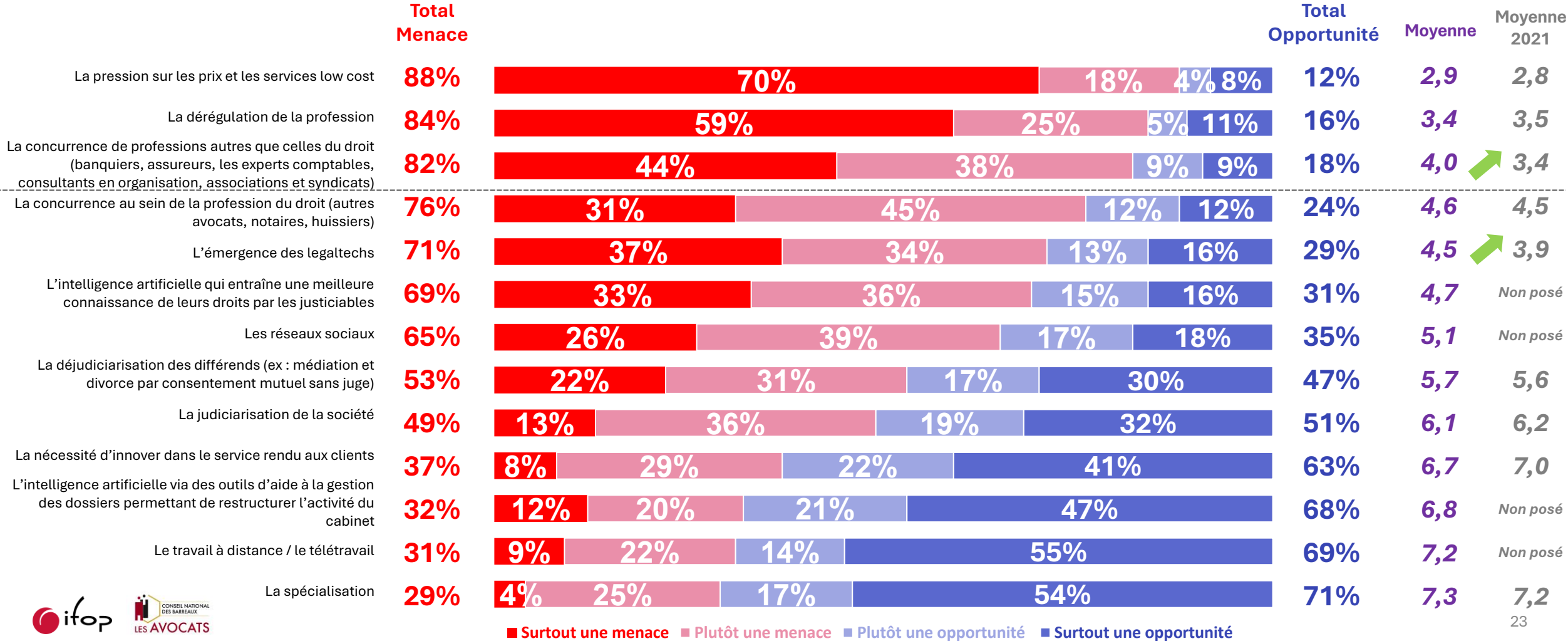
Les avocats sont profondément convaincus que les outils numériques et l'IA vont transformer leur métier.

QUESTION : Et diriez-vous que vous êtes d'accord ou pas d'accord avec les affirmations suivantes concernant votre situation professionnelle ?



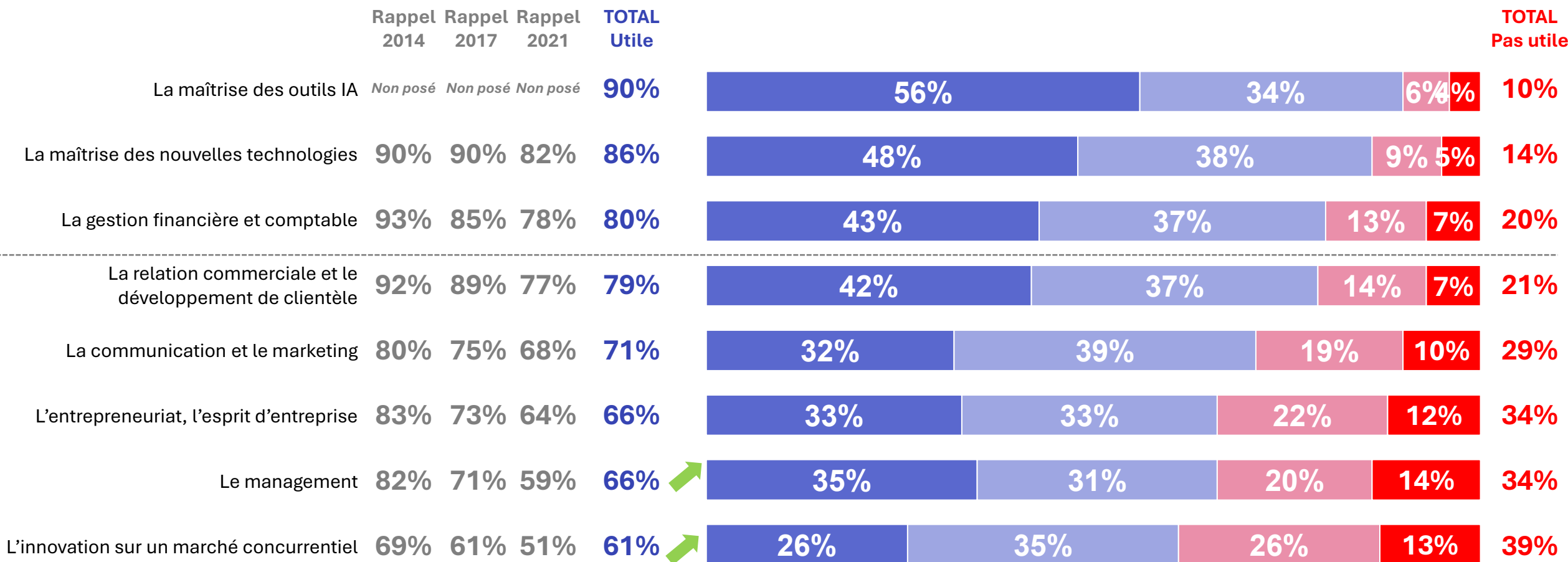
La pression sur les prix et la concurrence des autres professions constituent les trois plus grandes menaces pour la profession ; à noter aussi la perception croissante d’une menace « legaltech ».

QUESTION : Voici un certain nombre d'évolutions qui peuvent impacter la profession aujourd'hui. Sur une échelle de 1 à 10, 1 représentant une réelle menace et 10 une réelle opportunité, quelle note donneriez-vous à chacun de ces éléments ? Les notes intermédiaires vous permettent de nuancer votre jugement.



L'IA se classe au premier rang des besoins en formation, le management et l'innovation progressent.

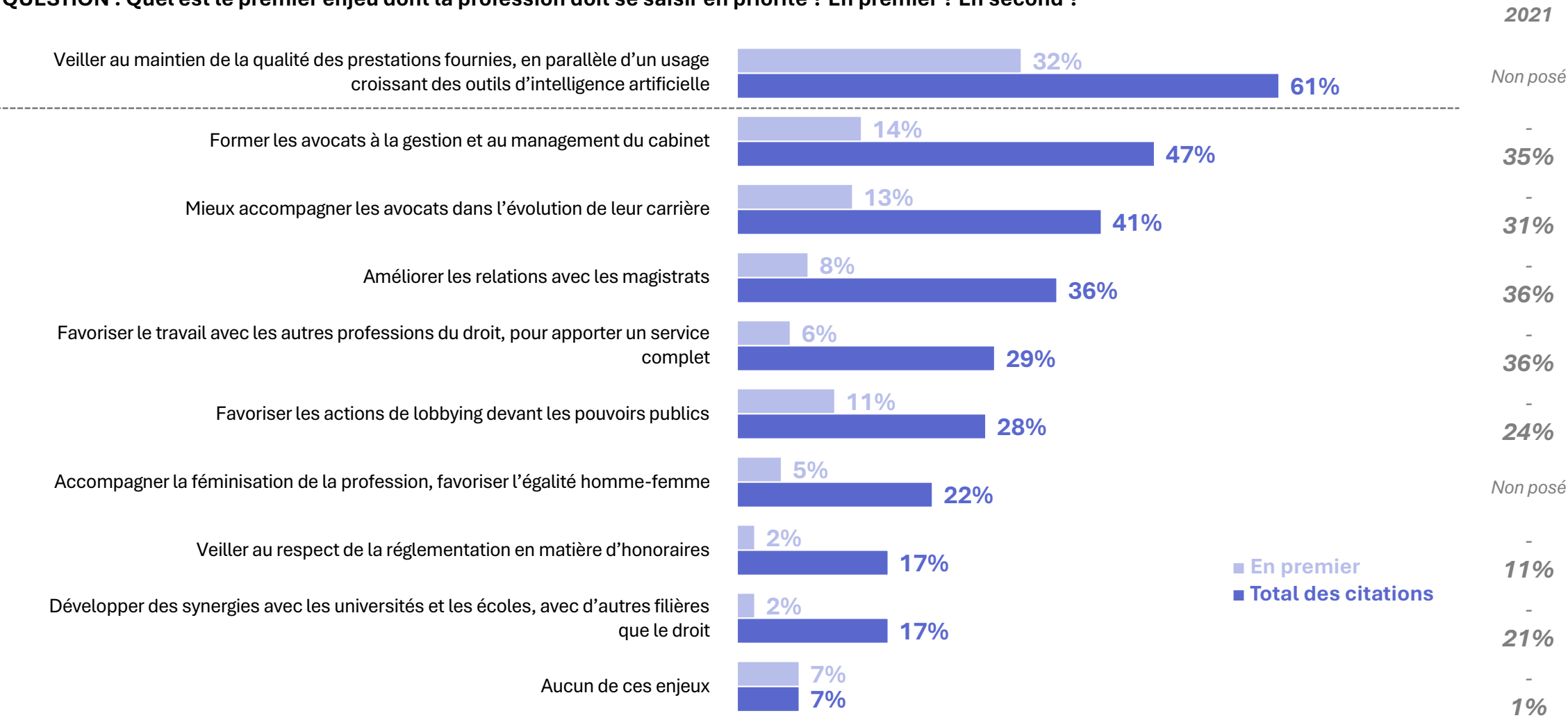
QUESTION : Vous personnellement, ressentez-vous l'utilité d'une formation dans les domaines suivants pour votre activité d'avocat ?



■ Oui, très utile ■ Oui, plutôt utile ■ Non, pas vraiment utile ■ Non, pas du tout utile

Le maintien de la qualité des prestations en parallèle de l’usage de l’IA s’impose comme le premier enjeu de la profession, suivi de la formation des avocats au management et à la gestion, ainsi que l’accompagnement à l’évolution de carrière.

QUESTION : Quel est le premier enjeu dont la profession doit se saisir en priorité ? En premier ? En second ?



Total supérieur à 100, les interviewés ayant pu donner deux réponses.



2.6

Le choix d'un domaine d'activité spécifique comme cap stratégique dominant, et des reconfigurations structurelles à l'horizon.

7 avocats sur 10 considèrent que le développement de leur activité passe par le choix d'un domaine d'activité spécifique plutôt que par la diversification

QUESTION : Diriez-vous qu'à l'avenir, pour développer leur activité les avocats ont plutôt intérêt à se spécialiser dans un domaine d'activité spécifique ou à se diversifier sur différents domaines ?

»

Plutôt à se spécialiser

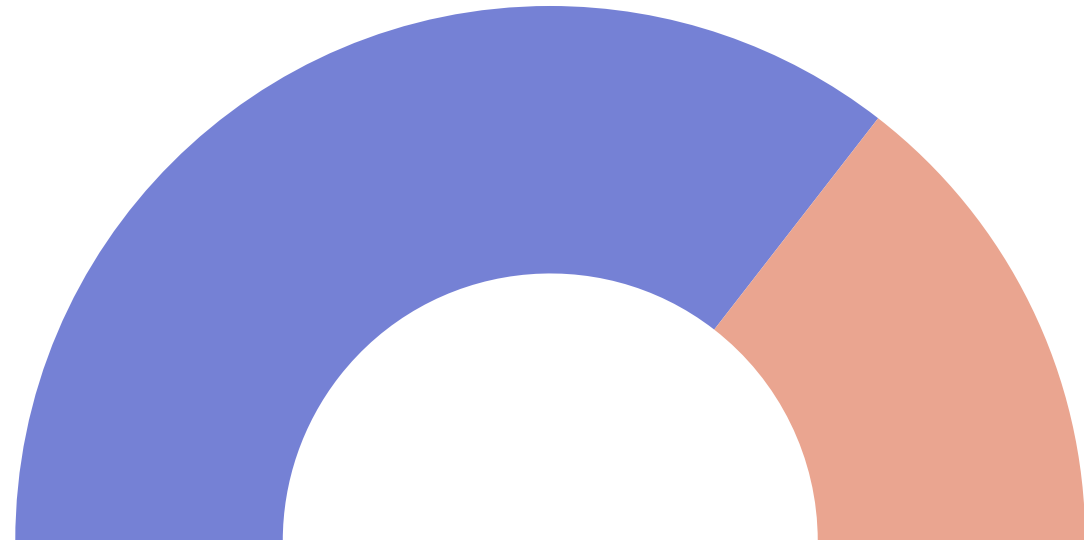
71%

Plutôt à se diversifier

29%

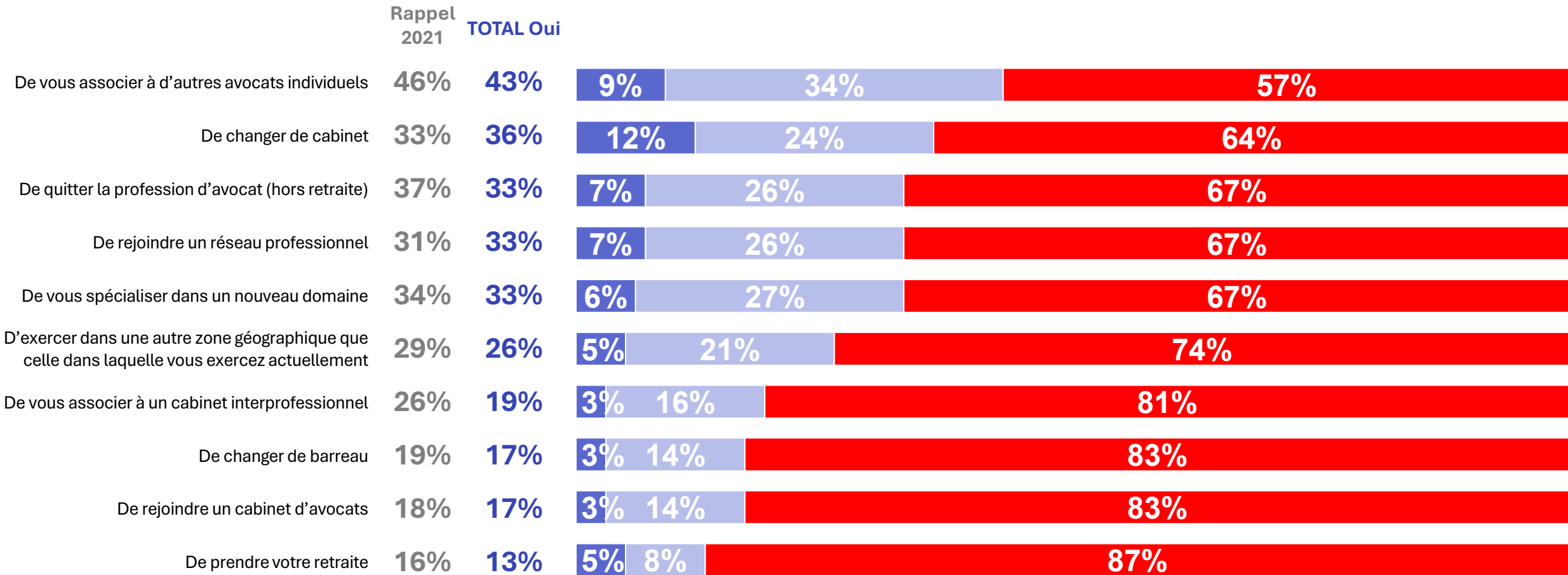
« On a plutôt **une tendance à la spécialisation par l'addition de compétences**. L'idée est de compléter notre offre localement. » *Ambitieuse-femme-40 ans- Associée-Droit commercial*

« Une grande tendance du secteur : **certain cabinets se positionnent pour viser plein de secteurs d'activité**. » *Jeune première-femme-36 ans-Collaboratrice-Droit commercial*



S’associer à d’autres avocats individuels et changer de cabinet sont les deux évolutions les plus envisagées à 3 ans ; la part d’avocats souhaitant quitter la profession recule de 4 points

QUESTION : Dans les 3 prochaines années, envisagez-vous... ?



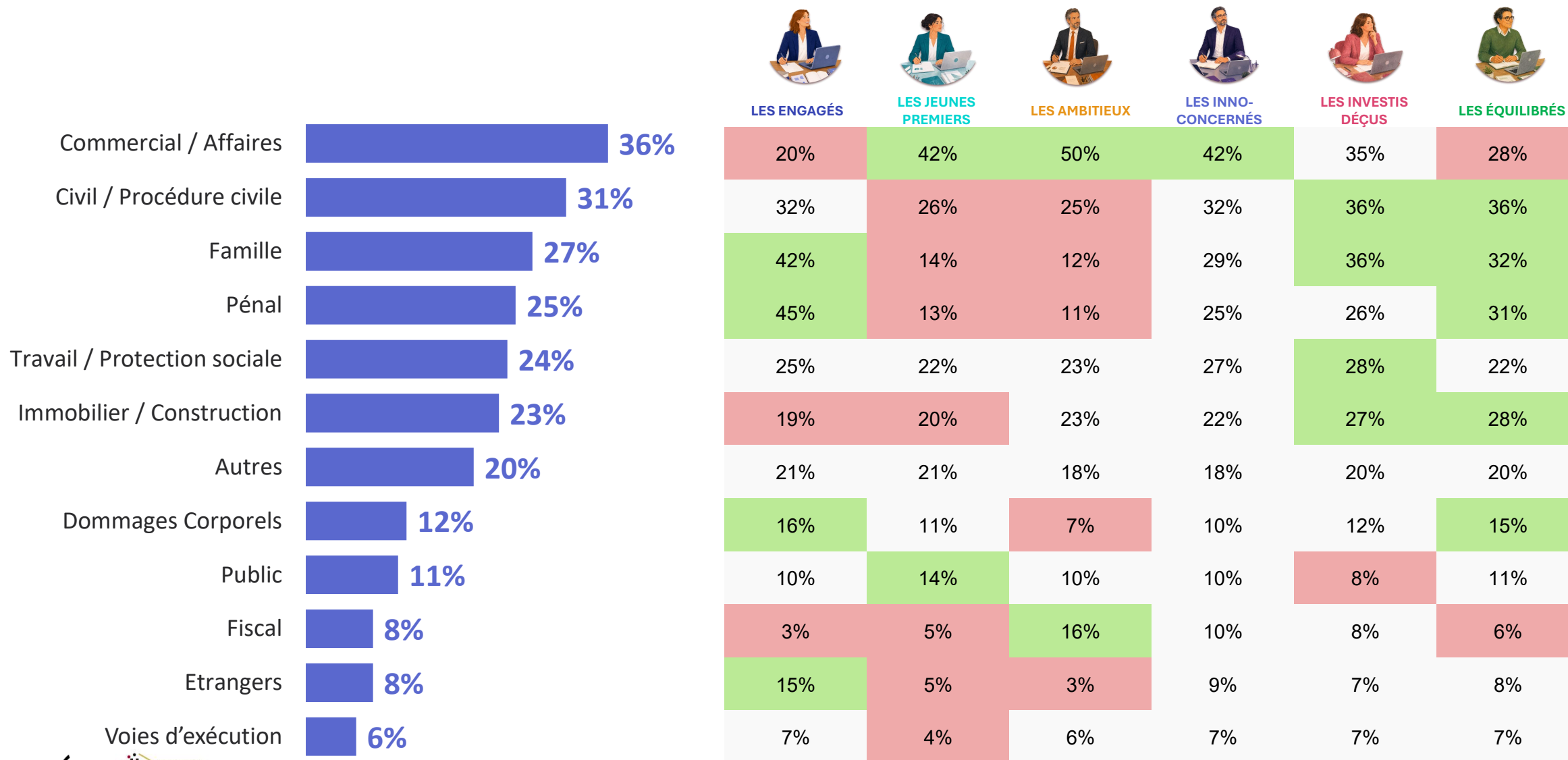
Les différents domaines d'activité pratiqués

Différences structurelles et grandes tendances



Les différents domaines d'activité pratiqués

– Selon le principal domaine d'activité pratiqué





Everything starts with people