

Baromètre « Etat de la profession » – Vague 2 – Volet quantitatif

Ifop pour le Conseil national des barreaux

Flora Baumlin / Chloé Tegny / Julie Louet-Guillen / Nathan Pressoir

Département Opinion et Stratégies d'Entreprise

01 45 84 14 44

prenom.nom@ifop.com

01. **La méthodologie** **3**

02. **Les résultats de l'étude** **6**

Introduction – Le principal domaine d'activité

A – Être avocat aujourd'hui : quelles perceptions et conditions d'exercice du métier ?

B – Être avocat : quelles perspectives pour la profession ?

C – La typologie des avocats

Annexes 1 – Profil des avocats

Annexes 2 – Profil des cabinets



01

Méthodologie

Méthodologie

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 %**.



02

Les résultats de l'étude



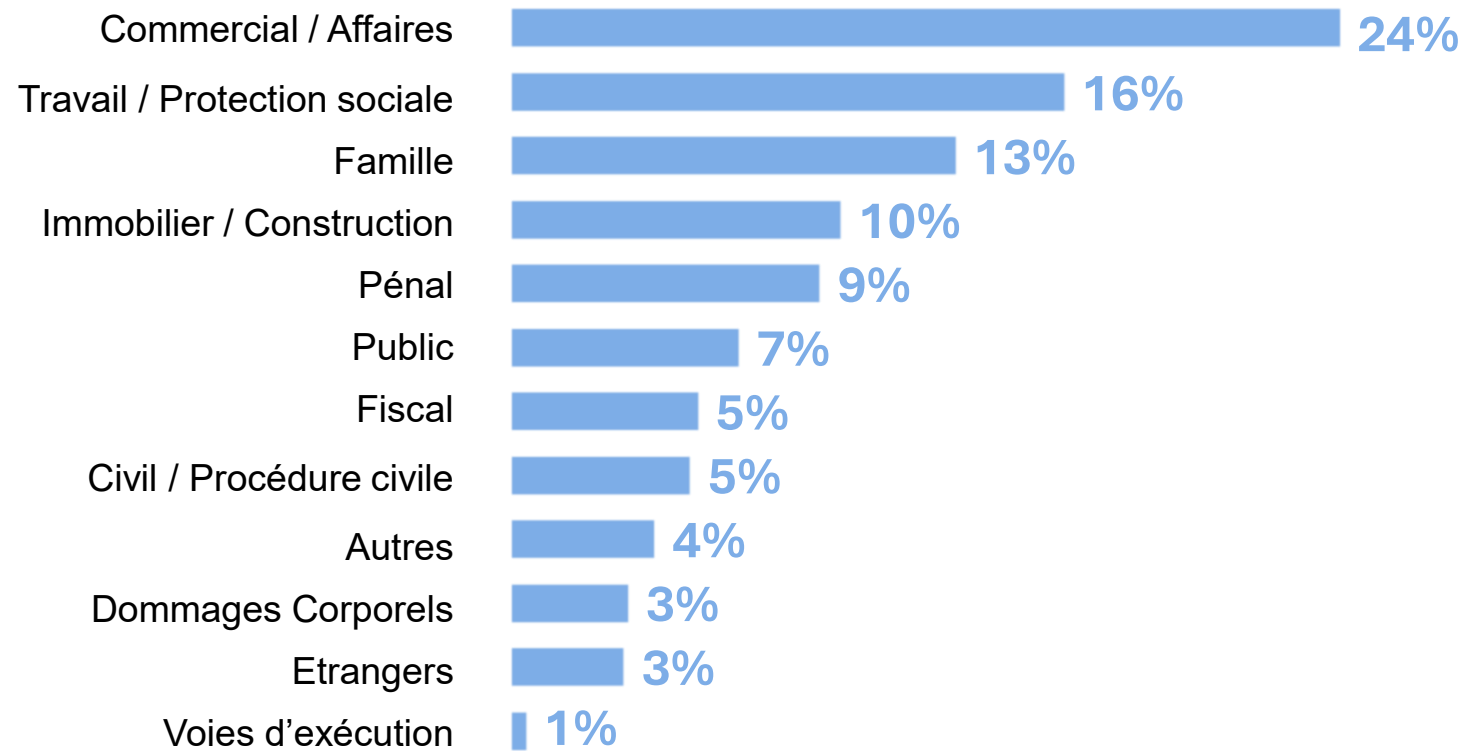
Introduction

Le principal domaine
d'activité

Le Commercial/Affaires, le Travail/Protection sociale et la Famille constituent les trois principaux domaines d'activité pratiqués par les avocats

QUESTION : Auquel de ces domaines rattacheriez-vous votre domaine d'activité principale, qu'il s'agisse de conseil ou de contentieux ?

QUESTION : Dans le cadre de votre activité généraliste, quelle est, parmi la liste suivante, votre activité prédominante, qu'il s'agisse de conseil ou de contentieux ? *Base : à ceux dont le domaine d'activité principale est "généraliste", soit 11% de l'échantillon*



Les différents domaines d'activité pratiqués

– Selon le principal domaine d'activité pratiqué



QUESTION : Intervenez-vous de manière significative, dans d'autres domaines d'activité, si oui lesquels ?

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
Commercial / Affaires	36%	10%	13%	22%	100%	13%	29%	35%	9%	3%	3%	29%	31%
Civil / Procédure civile	31%	41%	27%	51%	29%	14%	64%	2%	12%	26%	9%	100%	37%
Famille	27%	100%	43%	18%	4%	13%	31%	6%	37%	21%	1%	41%	16%
Pénal	25%	47%	100%	12%	8%	13%	4%	5%	45%	22%	6%	30%	13%
Travail / Protection sociale	24%	15%	10%	8%	9%	100%	9%	2%	11%	9%	4%	19%	9%
Immobilier / Construction	23%	20%	10%	100%	16%	6%	40%	6%	4%	6%	25%	36%	17%
Autres	20%	21%	23%	18%	16%	8%	7%	4%	16%	35%	12%	26%	100%
Dommages Corporels	12%	16%	23%	10%	2%	4%	6%	0%	6%	100%	4%	19%	18%
Public	11%	1%	6%	12%	2%	4%	-	2%	15%	2%	100%	6%	4%
Fiscal	8%	0%	1%	2%	10%	-	-	100%	1%	-	-	2%	3%
Etrangers	8%	8%	12%	2%	1%	3%	4%	1%	100%	3%	16%	4%	3%
Voies d'exécution	6%	5%	4%	13%	7%	2%	100%	2%	2%	-	0%	18%	5%



A

Être avocat aujourd'hui :
quelles perceptions et
conditions d'exercice du
métier ?

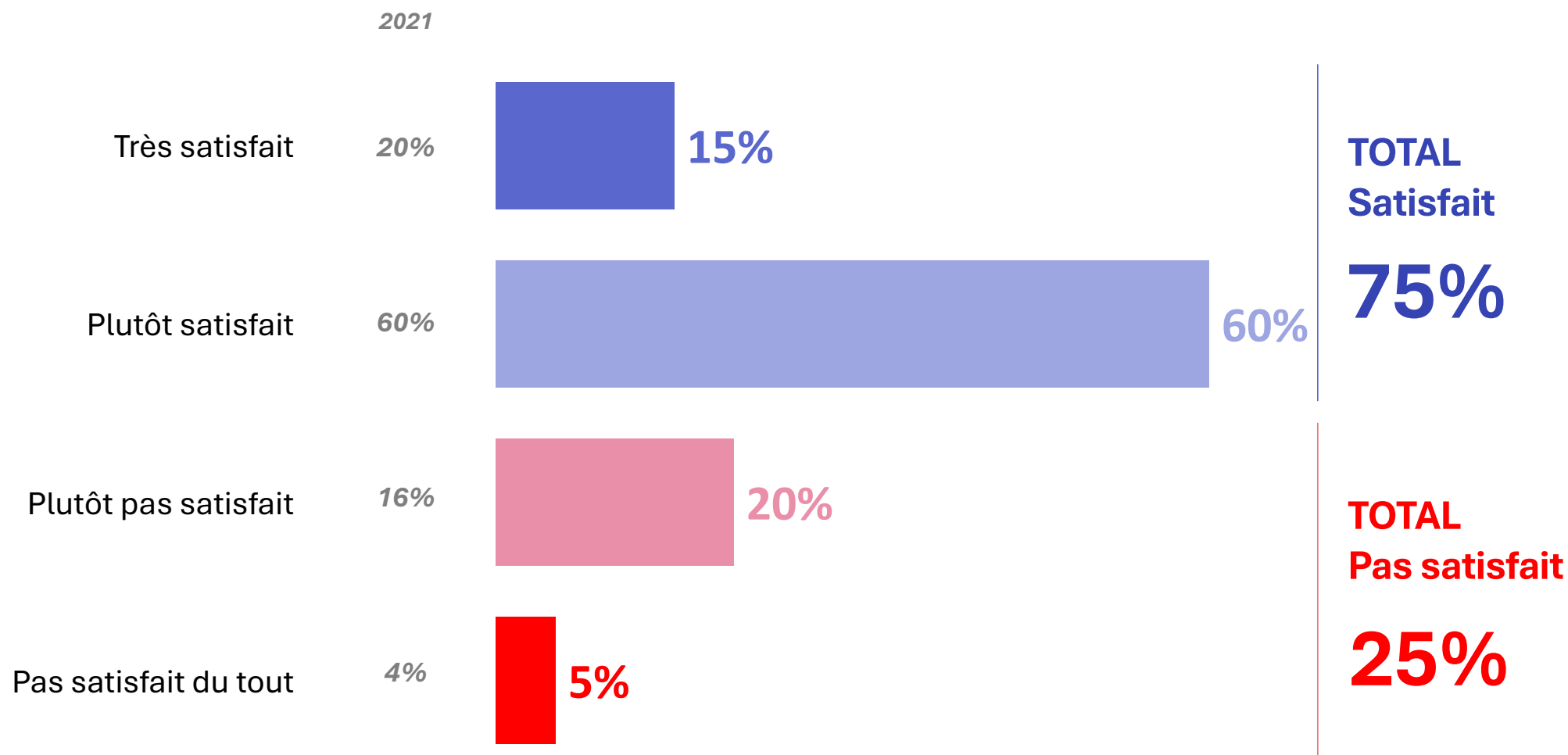


A.1

*Une satisfaction qui
s'érode, notamment sur
la relation client*

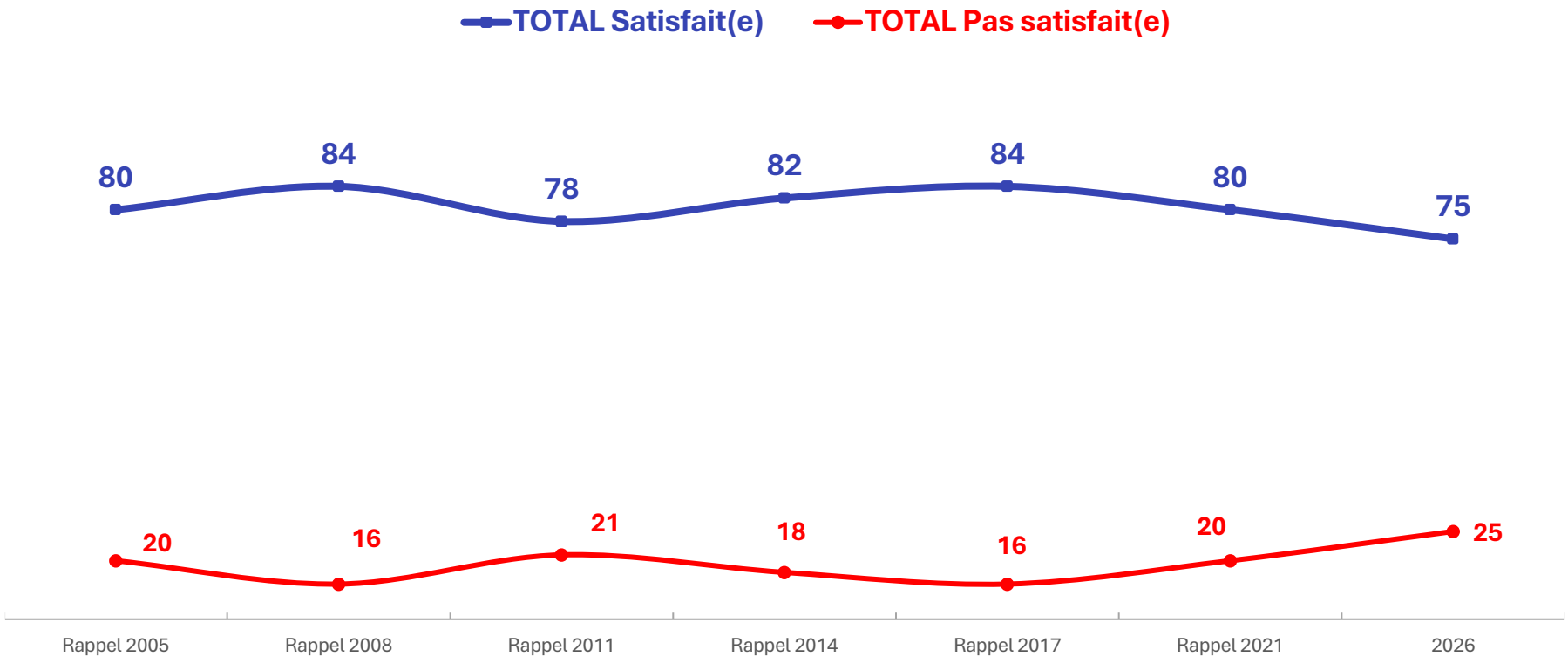
Trois avocats sur quatre sont satisfaits de leur situation professionnelle, et 15% sont « très satisfaits », un score en recul de 5 points par rapport à 2021

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



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) ?



Des avocats centrés Famille, Etrangers et Civil moins satisfaits que ceux exerçant principalement en Commercial, Fiscal ou droit Public.



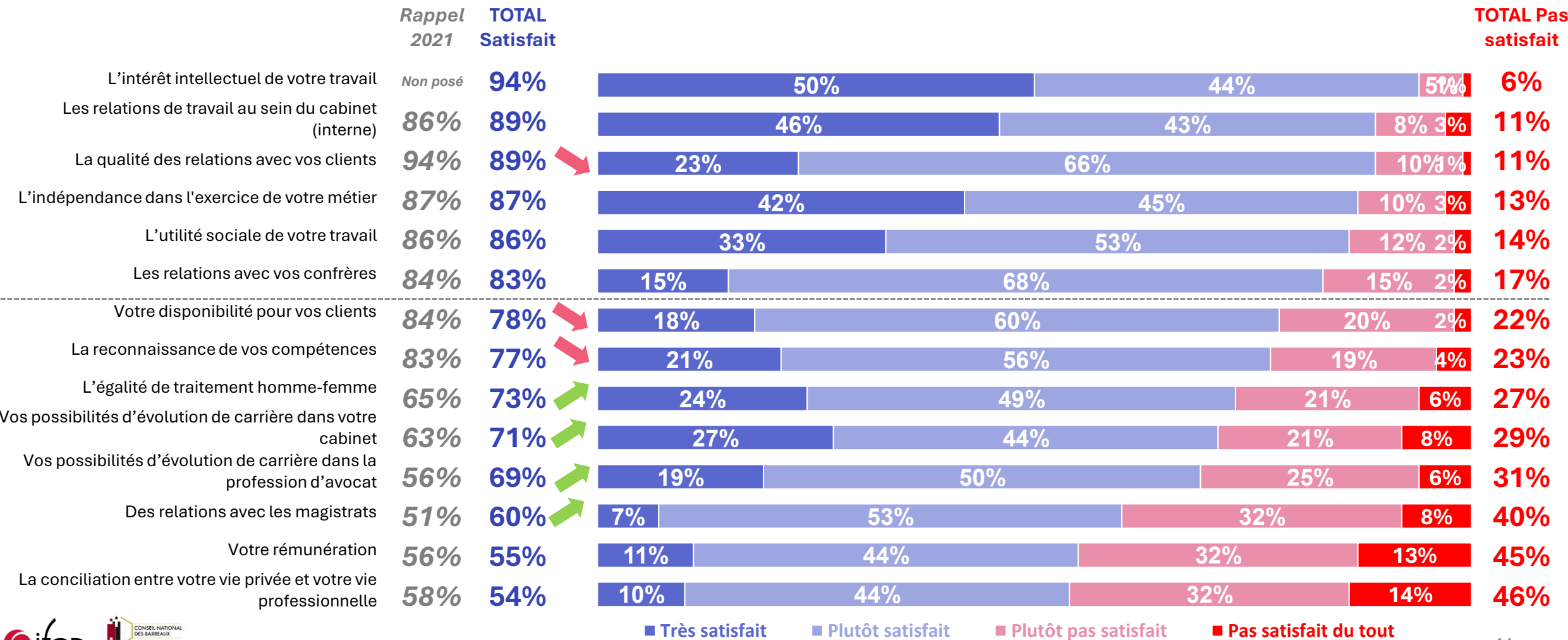
QUESTION : Diriez-vous que vous êtes globalement satisfait(e) de votre situation professionnelle, en tant qu'avocat(e) ?

TOTAL Satisfait(e)

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
TOTAL Satisfait	75%	67%	75%	75%	78%	77%	77%	81%	68%	72%	81%	65%	74%
Très satisfait	15%	10%	14%	10%	16%	16%	20%	24%	12%	13%	20%	13%	11%
Plutôt satisfait	60%	57%	61%	65%	62%	61%	57%	57%	56%	59%	61%	52%	63%
TOTAL Pas satisfait	25%	33%	25%	25%	22%	23%	23%	19%	32%	28%	19%	35%	26%
Plutôt pas satisfait	20%	27%	19%	19%	17%	19%	23%	16%	28%	23%	16%	28%	20%
Pas satisfait du tout	5%	6%	6%	6%	5%	4%	-	3%	4%	5%	3%	7%	6%

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 ... ?



Dans le détail, les avocats dédiés à la Famille et au Civil se montrent les moins satisfaits, tandis que les avocats dédiés au domaine Fiscal sont plus satisfaits que la moyenne



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

TOTAL Satisfait(e)

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
L'intérêt intellectuel de votre travail	94%	90%	94%	94%	95%	95%	85%	94%	95%	94%	97%	89%	95%
La qualité des relations avec vos clients	89%	83%	89%	86%	93%	90%	82%	96%	85%	87%	95%	80%	91%
Les relations de travail au sein du cabinet (interne)	89%	93%	93%	89%	85%	90%	85%	87%	90%	93%	84%	86%	88%
L'indépendance dans l'exercice de votre métier	87%	90%	90%	87%	82%	89%	92%	86%	91%	82%	87%	82%	88%
L'utilité sociale de votre travail	86%	87%	89%	83%	80%	89%	86%	84%	92%	87%	89%	87%	79%
Les relations avec vos confrères	83%	76%	84%	81%	83%	85%	87%	90%	85%	82%	84%	77%	87%
Votre disponibilité pour vos clients	78%	71%	74%	73%	83%	77%	65%	80%	74%	73%	83%	80%	78%
La reconnaissance de vos compétences	77%	71%	76%	76%	79%	79%	85%	84%	74%	74%	81%	67%	82%

Dans le détail, les avocats dédiés à la Famille et au Civil se montrent les moins satisfaits, tandis que les avocats dédiés au domaine Fiscal sont plus satisfaits que la moyenne



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

TOTAL Satisfait(e)

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
L'égalité de traitement homme-femme	73%	74%	67%	73%	75%	71%	78%	81%	68%	68%	77%	74%	80%
Vos possibilités d'évolution de carrière dans votre cabinet	71%	66%	75%	73%	72%	74%	81%	78%	68%	73%	71%	63%	76%
Vos possibilités d'évolution de carrière dans la profession d'avocat	69%	59%	72%	69%	71%	70%	60%	78%	72%	69%	78%	57%	72%
Des relations avec les magistrats	60%	57%	57%	54%	66%	57%	60%	69%	61%	56%	71%	57%	65%
Votre rémunération	55%	39%	47%	54%	63%	59%	64%	73%	39%	53%	57%	42%	61%
La conciliation entre votre vie privée et votre vie professionnelle	54%	52%	53%	50%	57%	53%	38%	60%	50%	48%	61%	50%	57%

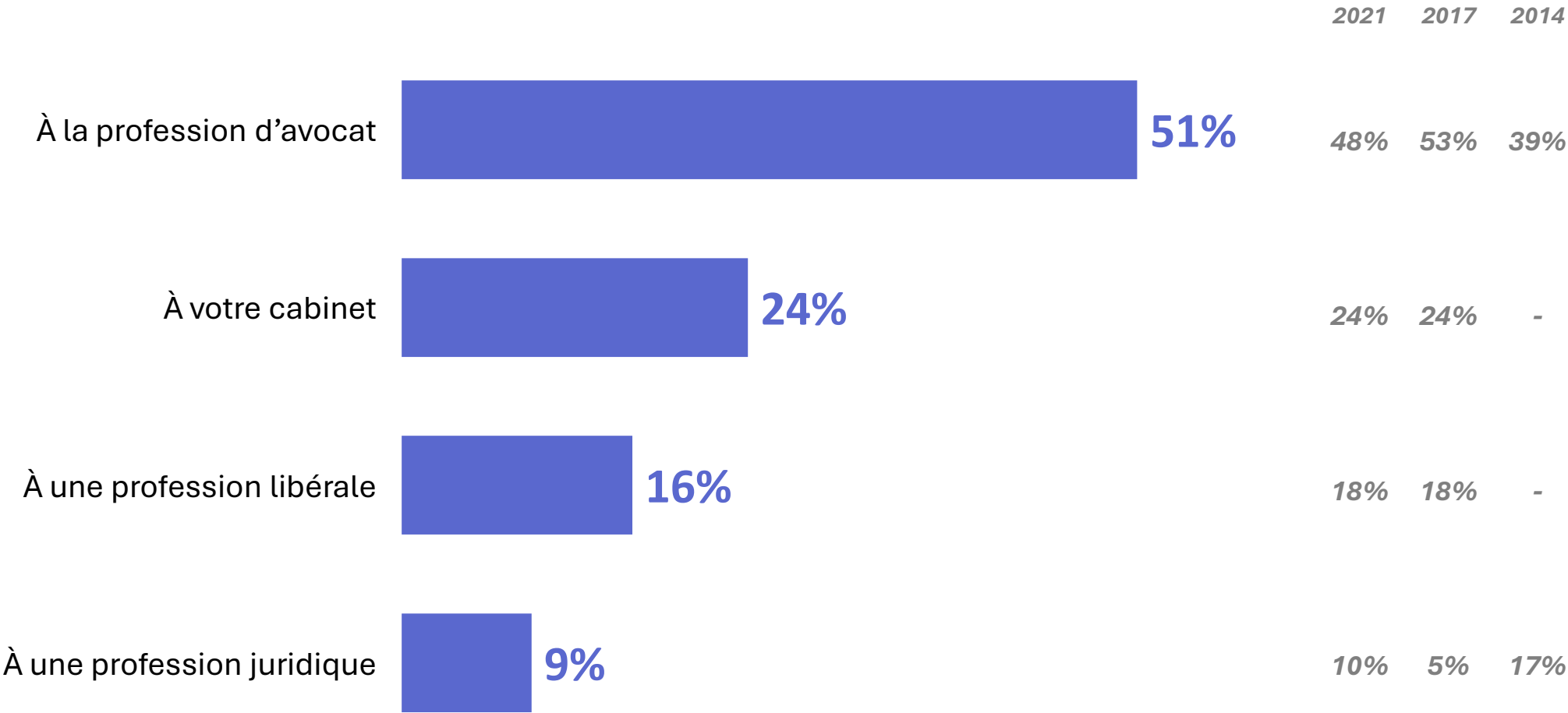


A.2

*Une fierté d'appartenance à
la profession d'avocat,
mais pas systématiquement
une vocation*

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... ?



La caractérisation du sentiment d'appartenance à sa profession – Selon le principal domaine d'activité pratiqué

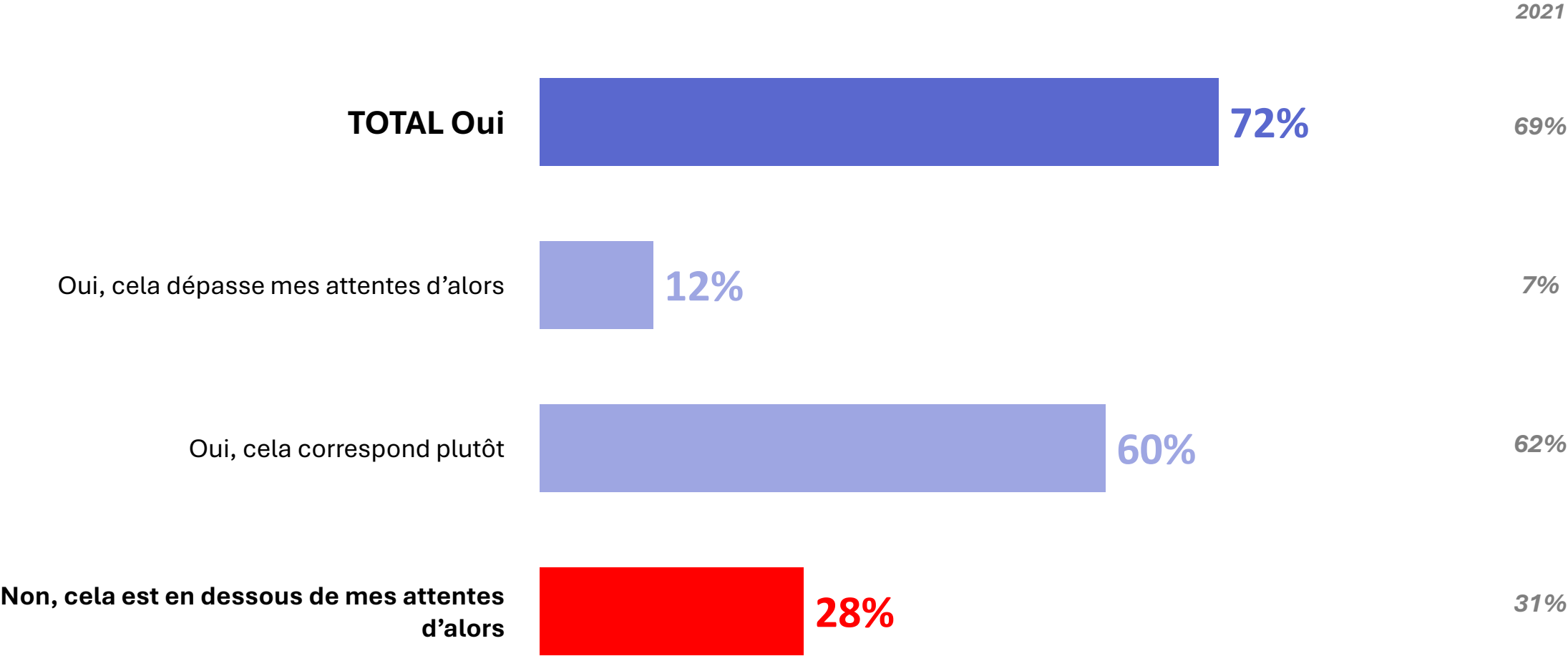


QUESTION : Avez-vous l'impression aujourd'hui d'appartenir avant tout... ?

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercia l / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
À la profession d'avocat	51%	57%	68%	56%	41%	54%	62%	39%	64%	46%	48%	47%	53%
À votre cabinet	24%	19%	18%	21%	29%	23%	28%	34%	16%	32%	25%	26%	21%
À une profession libérale	16%	19%	12%	16%	16%	15%	10%	15%	18%	14%	15%	18%	17%
À une profession juridique	9%	5%	2%	7%	14%	8%	-	12%	2%	8%	12%	9%	9%

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 ?



Là encore les avocats dédiés à la Famille et au Civil se montrent plus critiques, tandis que les avocats fiscalistes et de droit public sont plus satisfaits que la moyenne



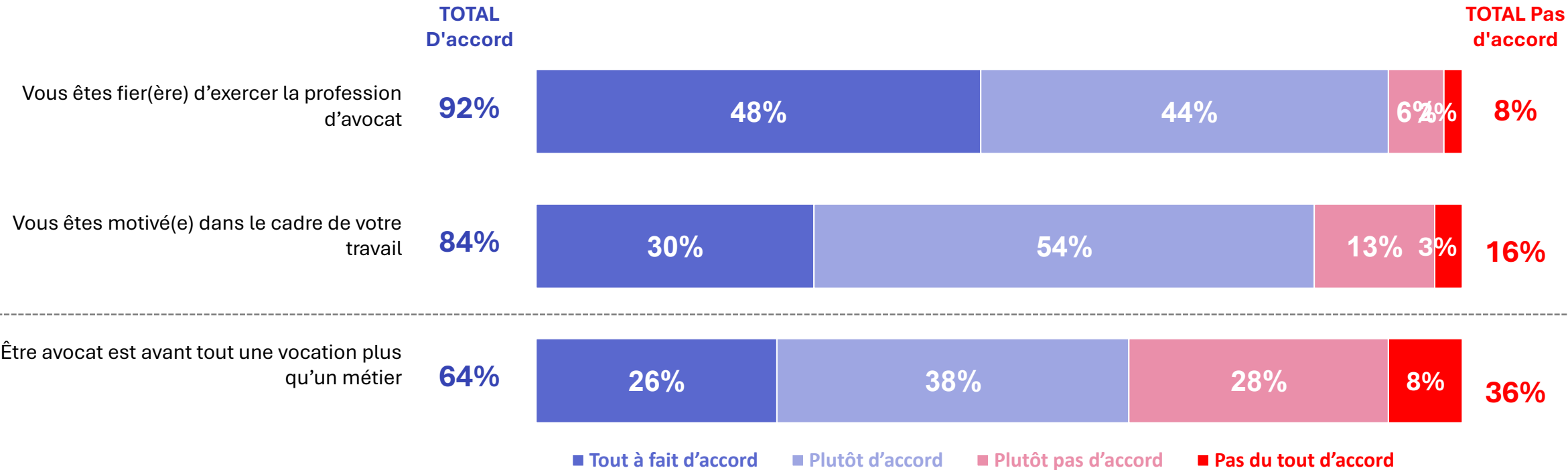
QUESTION : A bien y réfléchir, diriez-vous qu'aujourd'hui votre activité quotidienne correspond à ce que vous en attendiez, quand vous avez choisi cette profession ?

TOTAL Oui

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
TOTAL Oui	72%	62%	76%	73%	75%	73%	81%	80%	71%	68%	79%	63%	74%
Oui, cela dépasse mes attentes d'alors	12%	7%	15%	11%	14%	13%	11%	14%	11%	12%	16%	8%	13%
Oui, cela correspond plutôt	60%	55%	61%	62%	61%	60%	70%	66%	60%	56%	63%	55%	61%
Non, cela est en dessous de mes attentes d'alors	28%	38%	24%	27%	25%	27%	19%	20%	29%	32%	21%	37%	26%

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 ?



Les avocats de la Famille, du Pénal et des Etrangers sont plus enclins à considérer leur profession comme une vocation



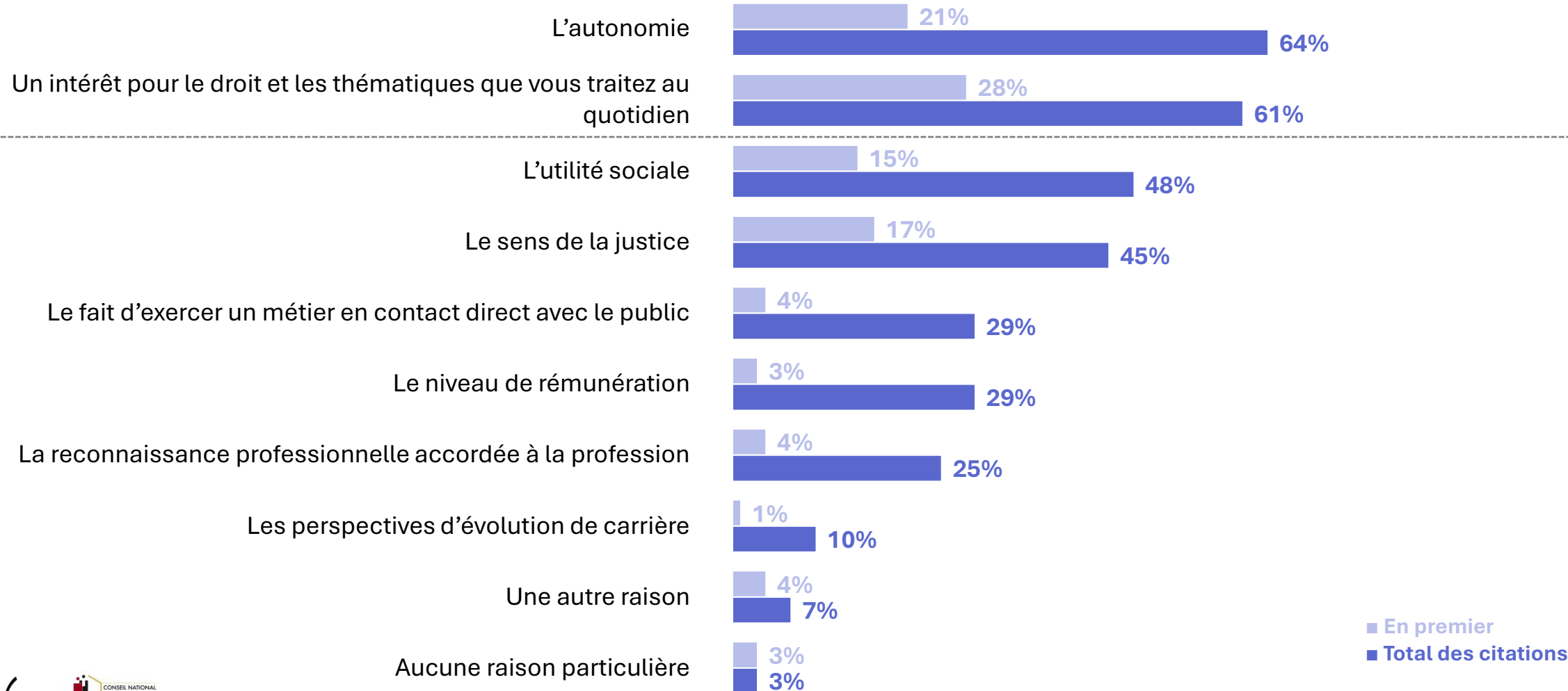
QUESTION : Et diriez-vous que vous êtes d'accord ou pas d'accord avec les affirmations suivantes concernant votre situation professionnelle ?

TOTAL D'accord

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
Vous êtes fier(ère) d'exercer la profession d'avocat	92%	92%	95%	91%	92%	91%	95%	90%	94%	94%	95%	89%	95%
Vous êtes motivé(e) dans le cadre de votre travail	84%	80%	86%	83%	84%	86%	85%	84%	88%	82%	86%	83%	86%
Être avocat est avant tout une vocation plus qu'un métier	64%	74%	84%	62%	54%	63%	62%	55%	79%	71%	53%	68%	66%

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.

Les avocats dédiés à la Famille, au Pénal, aux Etrangers et aux Dommages Corporels sont quant à eux particulièrement motivés par l'utilité sociale et le sens de la justice, tandis que les avocats fiscalistes et les avocats d'affaire citent plus volontiers le niveau de rémunération



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

Total des citations

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
L'autonomie	64%	69%	64%	64%	63%	64%	60%	64%	72%	62%	64%	55%	70%
Un intérêt pour le droit et les thématiques que vous traitez au quotidien	61%	51%	51%	66%	69%	57%	62%	68%	53%	58%	71%	53%	71%
L'utilité sociale	48%	60%	67%	41%	34%	52%	32%	28%	72%	58%	50%	53%	41%
Le sens de la justice	45%	58%	72%	42%	29%	43%	43%	26%	62%	56%	42%	56%	44%
Le niveau de rémunération	29%	16%	18%	26%	43%	27%	16%	48%	14%	30%	25%	20%	29%
Le fait d'exercer un métier en contact direct avec le public	29%	40%	38%	22%	25%	27%	30%	26%	44%	32%	20%	27%	18%
La reconnaissance professionnelle accordée à la profession	25%	17%	22%	29%	32%	24%	12%	28%	22%	21%	23%	24%	21%
Les perspectives d'évolution de carrière	10%	5%	8%	10%	16%	8%	3%	14%	5%	7%	8%	7%	12%
Une autre raison	7%	6%	6%	8%	7%	7%	7%	4%	6%	4%	9%	8%	7%
Aucune raison particulière	3%	3%	1%	5%	4%	3%	5%	3%	2%	2%	3%	5%	2%

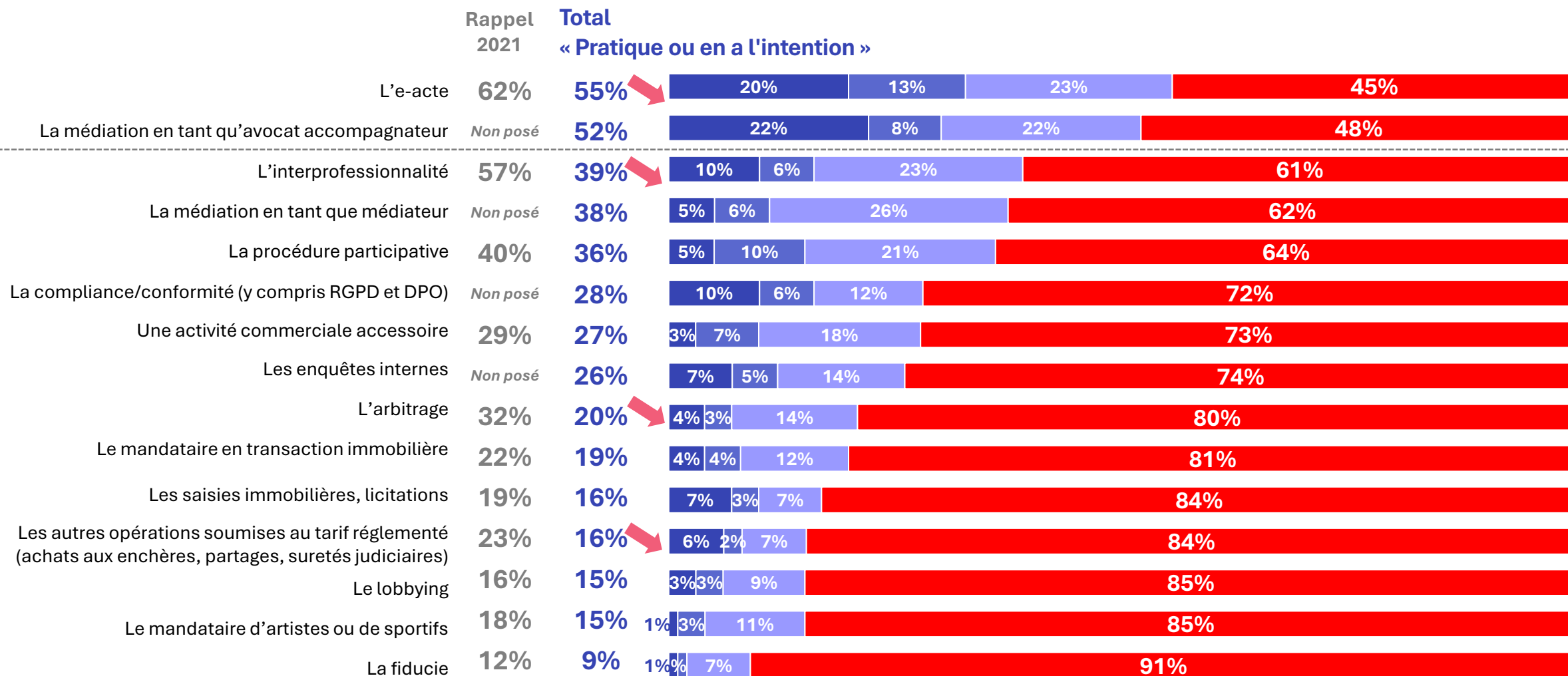


A.3

*Des pratiques
professionnelles en
évolution, notamment avec
l'usage généralisé de l'IA*

L' e-acte et la médiation en tant qu'avocat accompagnateur sont les deux actes professionnels les plus pratiqués, par un avocat sur cinq

QUESTION : Pour chacune des pratiques professionnelles suivantes, est-ce quelque chose que... ?*



La pratique ou l'intention de pratiquer différents actes professionnels – Selon le principal domaine d'activité pratiqué



QUESTION : Pour chacune des pratiques professionnelles suivantes, est-ce quelque chose que... ?

TOTAL Pratique ou en a l'intention

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
L'e-acte	55%	71%	42%	69%	55%	54%	76%	40%	40%	40%	43%	66%	58%
La médiation en tant qu'avocat accompagnateur	52%	67%	36%	66%	49%	53%	58%	28%	39%	33%	61%	66%	54%
L'interprofessionnalité	39%	38%	26%	38%	46%	36%	33%	45%	35%	29%	38%	38%	39%
La médiation en tant que médiateur	38%	49%	28%	43%	40%	34%	35%	20%	32%	24%	44%	39%	39%
La procédure participative	36%	58%	27%	57%	31%	31%	55%	11%	32%	28%	25%	46%	39%
La compliance/conformité (y compris RGPD et DPO)	28%	19%	25%	21%	39%	27%	12%	23%	20%	16%	25%	26%	43%
Une activité commerciale accessoire	27%	17%	21%	26%	38%	24%	14%	37%	22%	17%	28%	24%	33%
Les enquêtes internes	26%	10%	30%	12%	20%	61%	-	15%	16%	12%	36%	15%	22%

La pratique ou l'intention de pratiquer différents actes professionnels – Selon le principal domaine d'activité pratiqué



QUESTION : Pour chacune des pratiques professionnelles suivantes, est-ce quelque chose que... ?

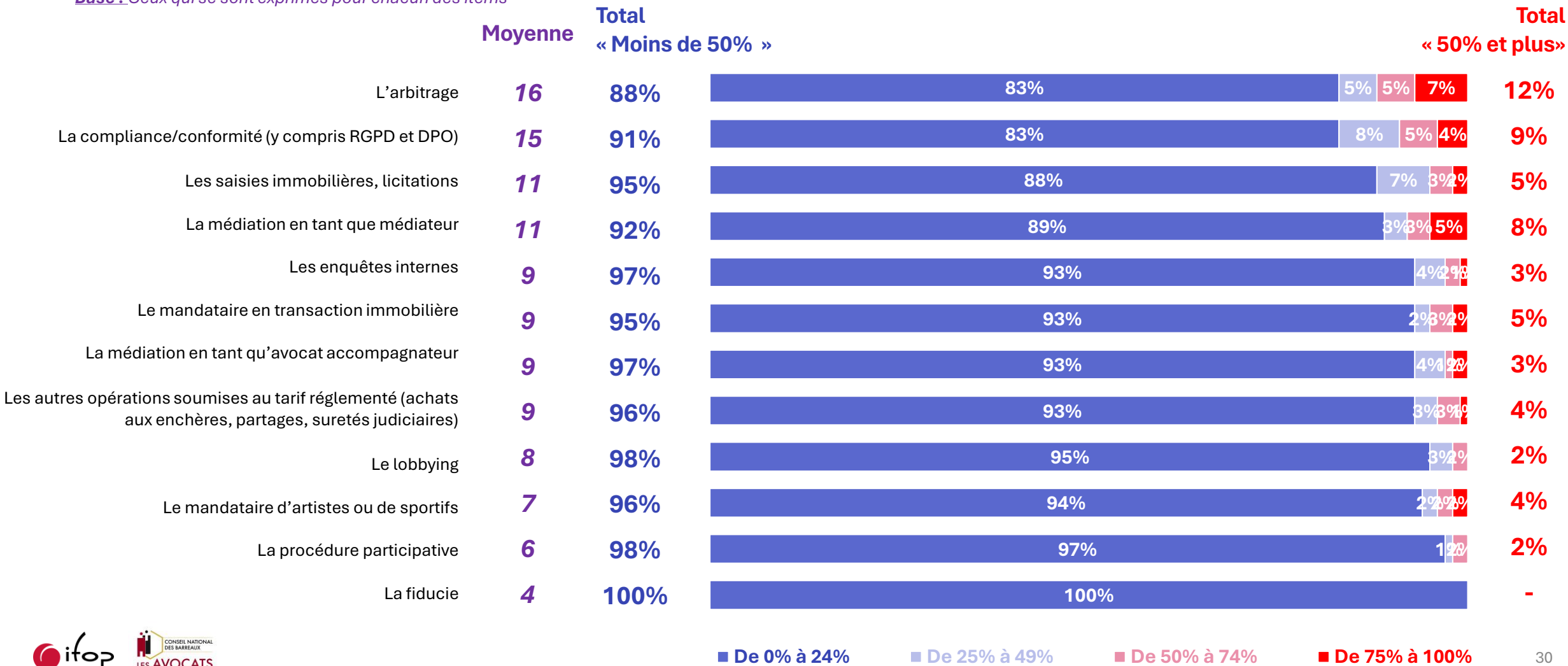
TOTAL Pratique ou en a l'intention

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
L'arbitrage	20%	12%	14%	24%	32%	14%	12%	16%	19%	10%	14%	20%	31%
Le mandataire en transaction immobilière	19%	21%	12%	44%	19%	8%	49%	30%	22%	9%	17%	22%	13%
Les autres opérations soumises au tarif réglementé (achats aux enchères, partages, suretés judiciaires)	16%	23%	13%	37%	15%	5%	83%	10%	15%	6%	5%	28%	10%
Les saisies immobilières, licitations	16%	22%	11%	44%	12%	3%	93%	10%	15%	9%	4%	32%	12%
Le mandataire d'artistes ou de sportifs	15%	7%	20%	10%	22%	12%	6%	25%	23%	7%	11%	12%	12%
Le lobbying	15%	5%	14%	11%	19%	11%	17%	23%	14%	9%	30%	10%	18%
La fiducie	9%	6%	3%	7%	18%	2%	9%	21%	9%	1%	5%	9%	4%

Des actes professionnels qui représentent une part minoritaire des honoraires facturés

QUESTION : Quelle part (en %) représente chacune de ces pratiques dans le total de vos honoraires facturés ?

Base : Ceux qui se sont exprimés pour chacun des items



La part que représente ses différents actes professionnels pratiqués dans ses honoraires – Selon le principal domaine d'activité pratiqué



QUESTION : Quelle part (en %) représente chacune de ces pratiques dans le total de vos honoraires facturés ?

Moyenne

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
L'arbitrage	16				15								39
La compliance/conformité (y compris RGPD et DPO)	15	3	18	2	13	6		29			9	12	47
Les saisies immobilières, licitations	11	7		7	9		43					12	
La médiation en tant que médiateur	11	11		15	12	14						14	
Les enquêtes internes	9		11		6	11					8		
Le mandataire en transaction immobilière	9	6		11	9								

La part que représente ses différents actes professionnels pratiqués dans ses honoraires – Selon le principal domaine d'activité pratiqué



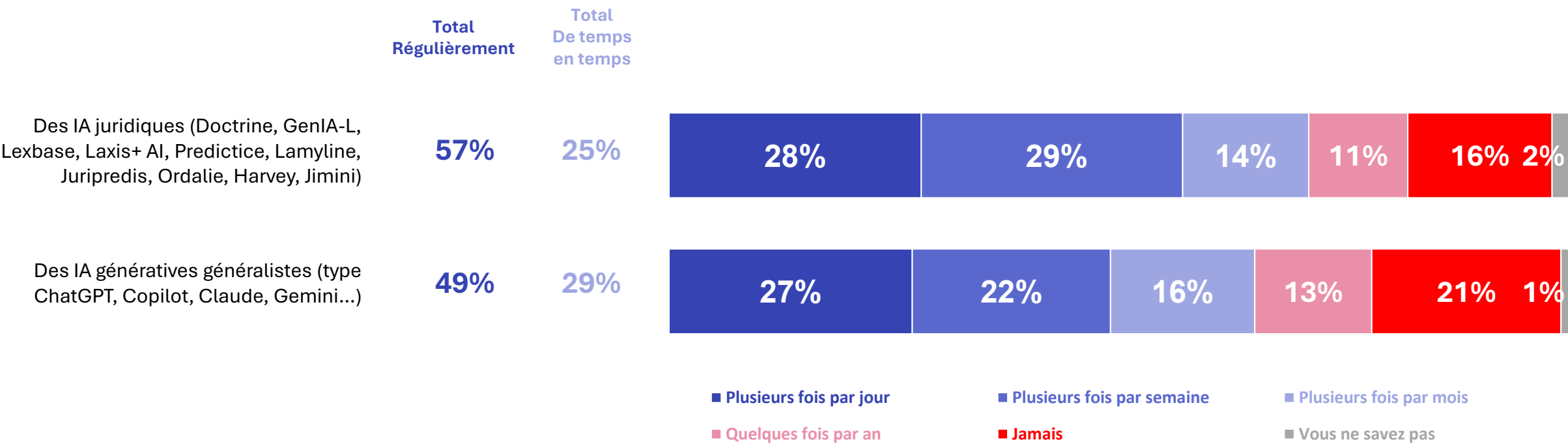
QUESTION : Quelle part (en %) représente chacune de ces pratiques dans le total de vos honoraires facturés ?

Moyenne

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
La médiation en tant qu'avocat accompagnateur	9	10	6	11	8	9					6	8	7
Les autres opérations soumises au tarif réglementé (achats aux enchères, partages, suretés judiciaires)	9	10		7	7							10	
Le lobbying	8				6	8							
Le mandataire d'artistes ou de sportifs	7												
La procédure participative	6	7		4	5	4							
La fiducie	3				4								

Plus de 9 avocats sur 10 utilisent l'IA dans leur travail et 7 sur 10 plusieurs fois par semaine

QUESTION : Au cours des trois derniers mois, à quelle fréquence avez-vous utilisé dans le cadre de votre travail ... ?



Au global :
93% des avocats utilisent l'IA dans leur travail
et **70%** régulièrement (au moins plusieurs fois par semaine)

Les avocats d'affaires, fiscalistes et du travail sont les utilisateurs les plus réguliers d'IA au travail, notamment via les IA juridiques



QUESTION : Au cours des trois derniers mois, à quelle fréquence avez-vous utilisé dans le cadre de votre travail ... ?

Total Régulièrement	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
Des IA juridiques (Doctrine, GenIA-L, Lexbase, Laxis+ AI, Predictice, Lamyline, Juripredis, Ordalie, Harvey, Jimini)	57%	40%	41%	62%	64%	65%	58%	64%	31%	56%	63%	55%	58%
Des IA génératives généralistes (type ChatGPT, Copilot, Claude, Gemini...)	49%	31%	37%	42%	67%	49%	37%	67%	35%	42%	50%	32%	58%

Base : à ceux qui se sont exprimés, soit 99% de l'échantillon

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
Utilise l'IA dans son travail	93%	87%	86%	93%	97%	94%	98%	97%	81%	94%	94%	91%	97%
Dont régulièrement (au moins plusieurs fois par semaine)	70%	51%	53%	73%	83%	75%	68%	83%	46%	69%	75%	63%	77%
Jamais	7%	13%	14%	7%	3%	6%	2%	3%	19%	6%	6%	9%	3%

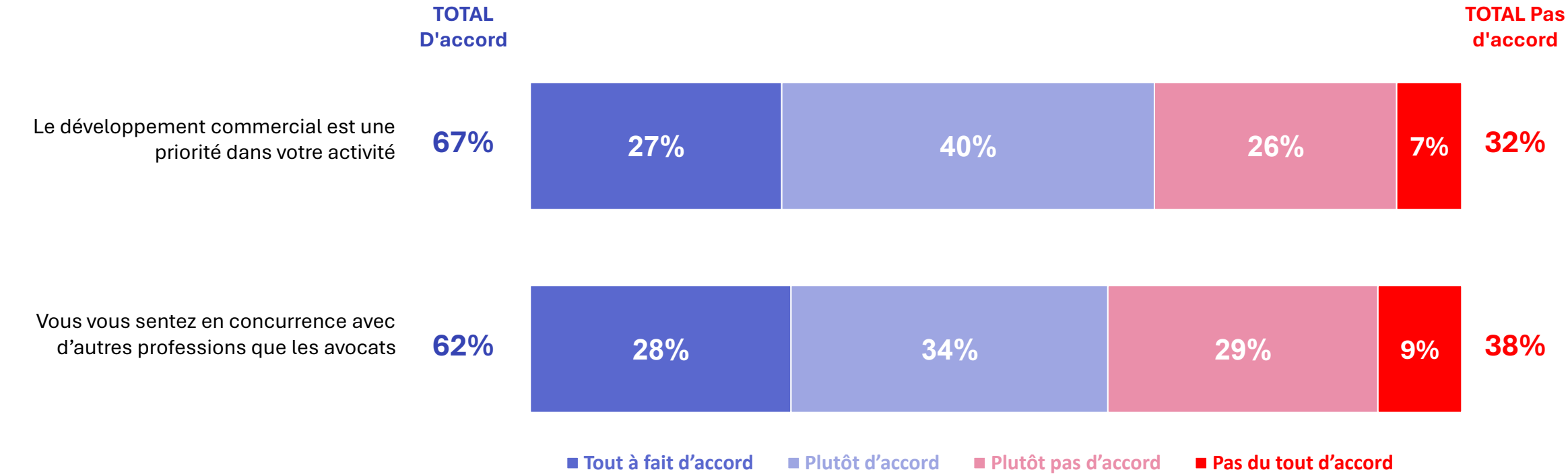


A.4

*Actuellement,
des difficultés économiques
dans le développement de
son activité*

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 ?



Les avocats d'affaires et fiscalistes se sentent particulièrement en concurrence avec d'autres professions et mettent particulièrement l'accent sur le développement commercial



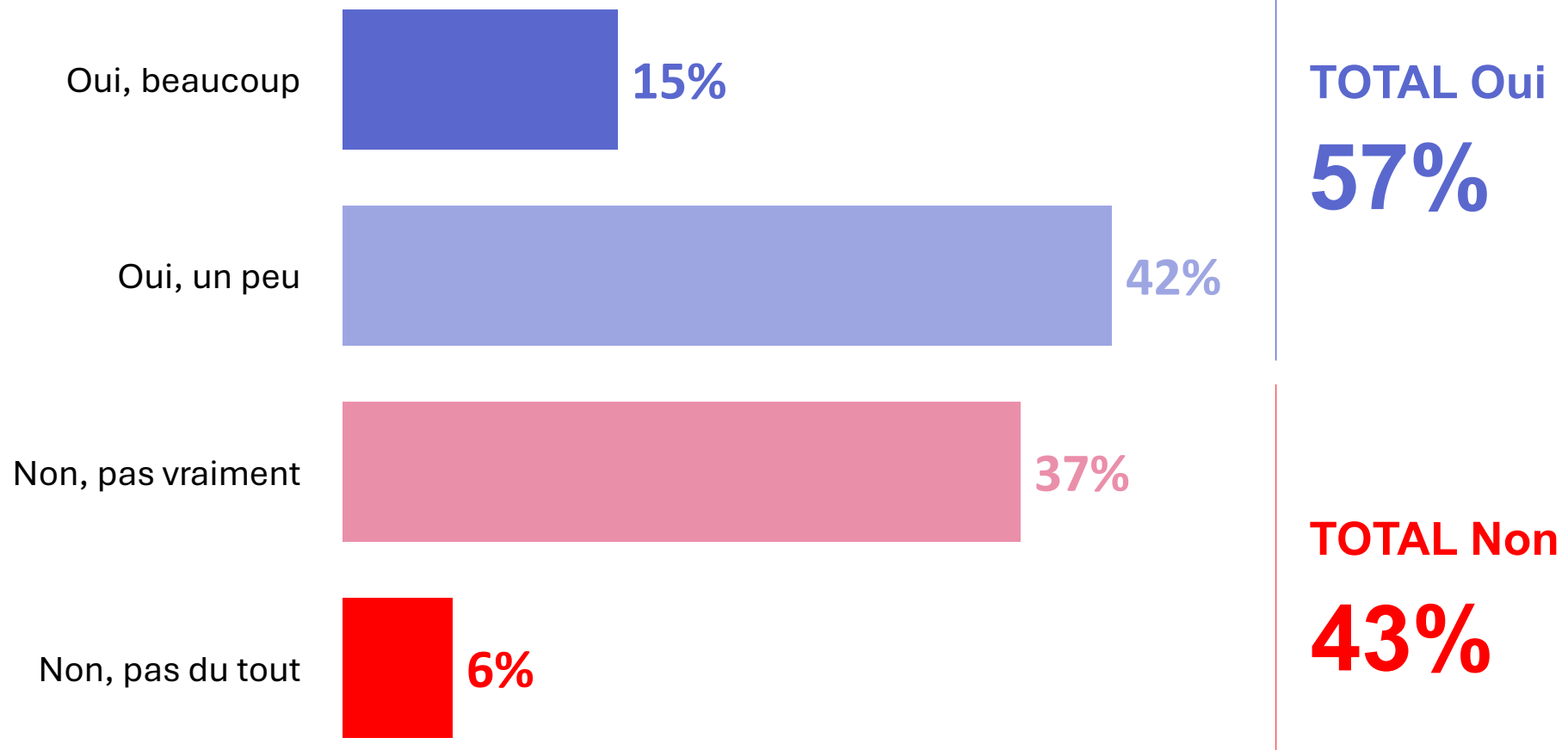
QUESTION : Et diriez-vous que vous êtes d'accord ou pas d'accord avec les affirmations suivantes concernant votre situation professionnelle ?

TOTAL D'accord

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
Le développement commercial est une priorité dans votre activité	67%	56%	57%	66%	77%	68%	39%	82%	44%	64%	65%	59%	70%
Vous vous sentez en concurrence avec d'autres professions que les avocats	62%	54%	41%	63%	72%	69%	76%	84%	45%	55%	53%	59%	61%

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

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



Une difficulté largement partagée quel que soit le domaine d'activité principal



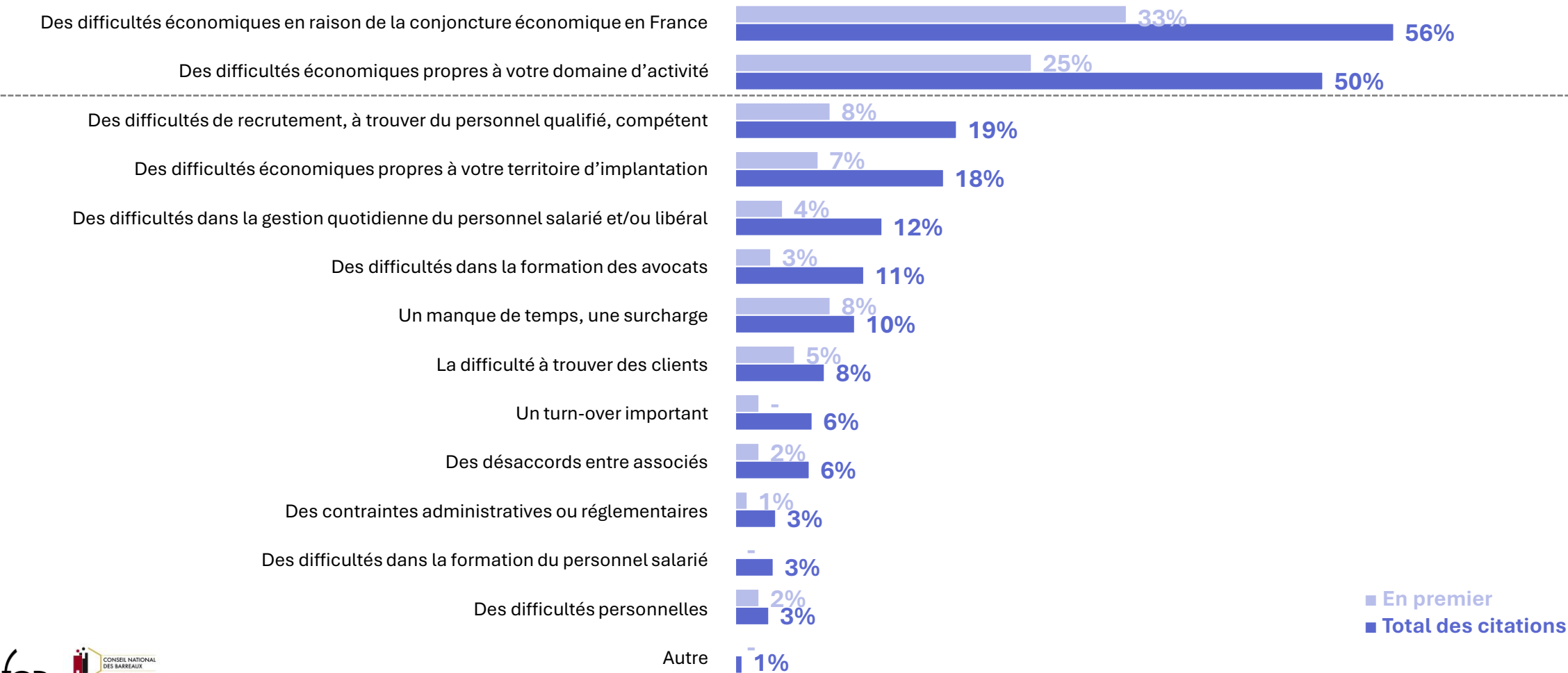
QUESTION : Actuellement, rencontrez-vous des difficultés dans le développement de votre activité ?

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
TOTAL Oui	57%	58%	60%	56%	59%	53%	52%	57%	59%	60%	48%	59%	59%
Oui, beaucoup	15%	18%	15%	16%	15%	13%	15%	12%	18%	17%	8%	16%	17%
Oui, un peu	42%	40%	45%	40%	44%	40%	37%	45%	41%	43%	40%	43%	42%
TOTAL Non	43%	42%	40%	44%	41%	47%	48%	43%	41%	40%	52%	41%	41%
Non, pas vraiment	37%	36%	36%	37%	35%	39%	45%	34%	34%	36%	44%	35%	35%
Non, pas du tout	6%	6%	4%	7%	6%	8%	3%	9%	7%	4%	8%	6%	6%

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



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

Les avocats commerciaux et d'affaires citent plus que la moyenne les difficultés de recrutement



QUESTION : Quelles est la principale difficulté 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

Total des citations

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
Des difficultés économiques en raison de la conjoncture économique en France	56%	63%	57%	55%	60%	54%	-	54%	50%	37%	48%	53%	43%
Des difficultés économiques propres à votre domaine d'activité	50%	57%	61%	44%	47%	45%	-	36%	67%	42%	51%	47%	52%
Des difficultés de recrutement, à trouver du personnel qualifié, compétent	19%	12%	14%	20%	23%	21%	-	23%	8%	18%	12%	14%	28%
Des difficultés économiques propres à votre territoire d'implantation	18%	27%	21%	20%	13%	13%	-	12%	19%	16%	17%	27%	14%
Des difficultés dans la gestion quotidienne du personnel salarié et/ou libéral	12%	10%	6%	15%	12%	16%	-	12%	9%	14%	15%	10%	15%
Des difficultés dans la formation des avocats	11%	8%	11%	14%	13%	10%	-	11%	13%	7%	13%	10%	6%

Les avocats dédiés aux Dommages Corporels ou au Public citent eux plus facilement le manque de temps et la surcharge



QUESTION : Quelles est la principale difficulté 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

Total des citations

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
Un manque de temps, une surcharge	10%	4%	9%	9%	11%	10%	-	11%	6%	19%	19%	12%	8%
La difficulté à trouver des clients	8%	6%	6%	5%	7%	8%	-	14%	5%	17%	8%	6%	7%
Un turn-over important	6%	3%	4%	5%	9%	6%	-	9%	2%	7%	5%	6%	12%
Des désaccords entre associés	6%	4%	3%	7%	7%	8%	-	11%	1%	7%	7%	4%	7%
Des contraintes administratives ou réglementaires	3%	5%	5%	3%	2%	2%	-	1%	3%	3%	5%	8%	2%
Des difficultés dans la formation du personnel salarié	3%	3%	0%	4%	3%	3%	-	5%	4%	8%	3%	1%	4%
Des difficultés personnelles	3%	5%	3%	2%	2%	4%	-	1%	4%	2%	1%	6%	3%
Autre	1%	0%	0%	0%	1%	1%	-	-	2%	-	-	1%	1%



B

Être avocat demain :
quelles perspectives
pour la profession ?

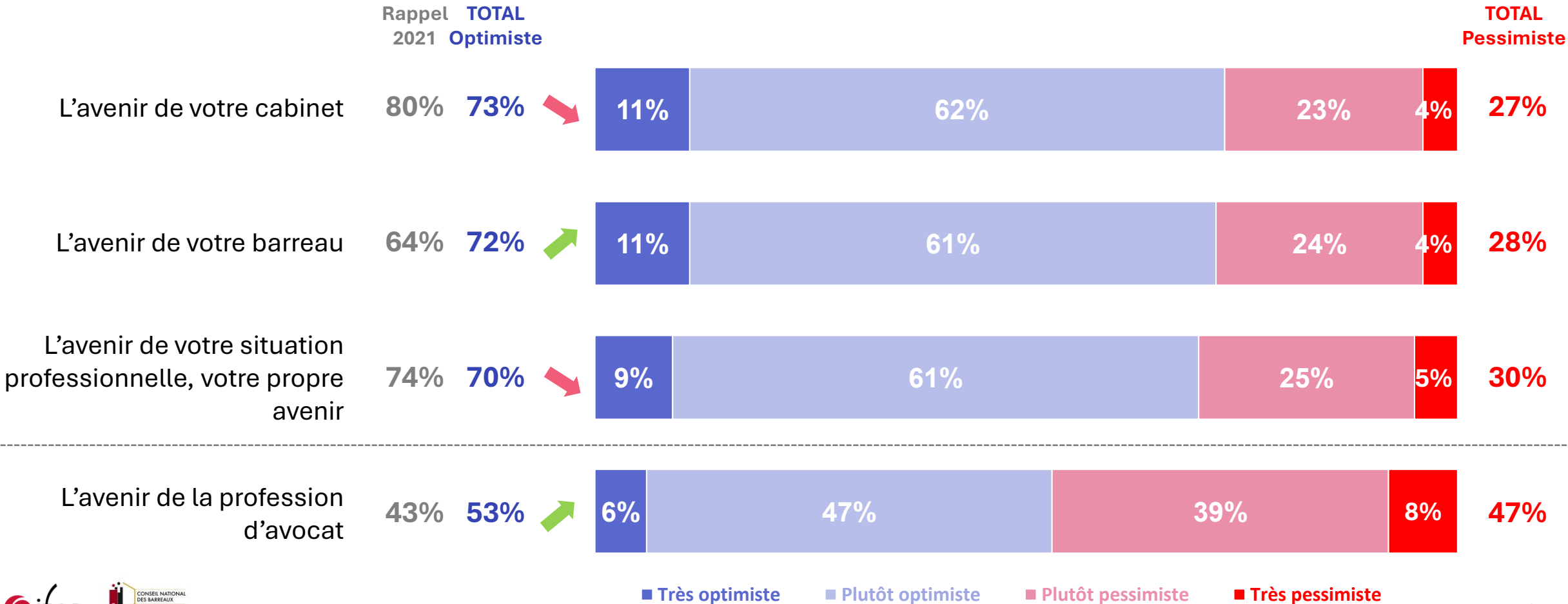


B.1

*Un optimisme quant à sa
situation personnelle qui
s'érode*

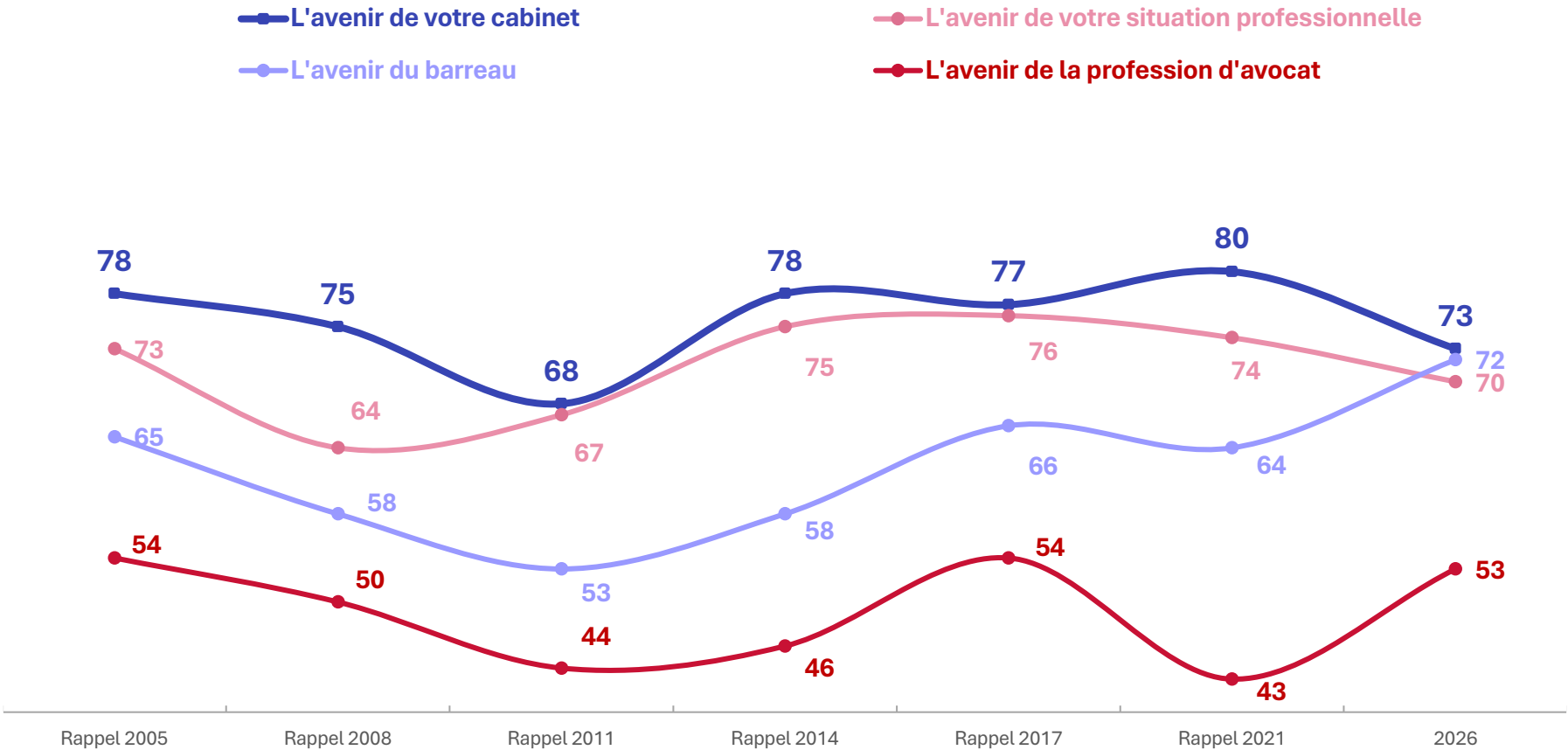
Un recul de l'optimisme quant à l'avenir de son cabinet ou sa propre situation professionnelle

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



Pour la première fois, les avocats sont aussi optimistes concernant l'avenir de leur barreau que de l'avenir de leur cabinet ou de leur propre situation professionnelle

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



Les avocats de la Famille et du Civil se montrent plus pessimistes que la moyenne, quand les avocats d'affaires ou du Public se montrent plus optimistes



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

TOTAL Optimiste

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
L'avenir de votre cabinet	73%	65%	79%	74%	74%	73%	73%	72%	76%	77%	79%	63%	75%
L'avenir de votre barreau	72%	63%	68%	71%	75%	73%	74%	70%	75%	76%	80%	71%	77%
L'avenir de votre situation professionnelle, votre propre avenir	70%	60%	71%	68%	74%	71%	65%	71%	71%	71%	77%	64%	73%
L'avenir de la profession d'avocat	53%	42%	50%	47%	57%	52%	54%	55%	63%	55%	63%	47%	64%

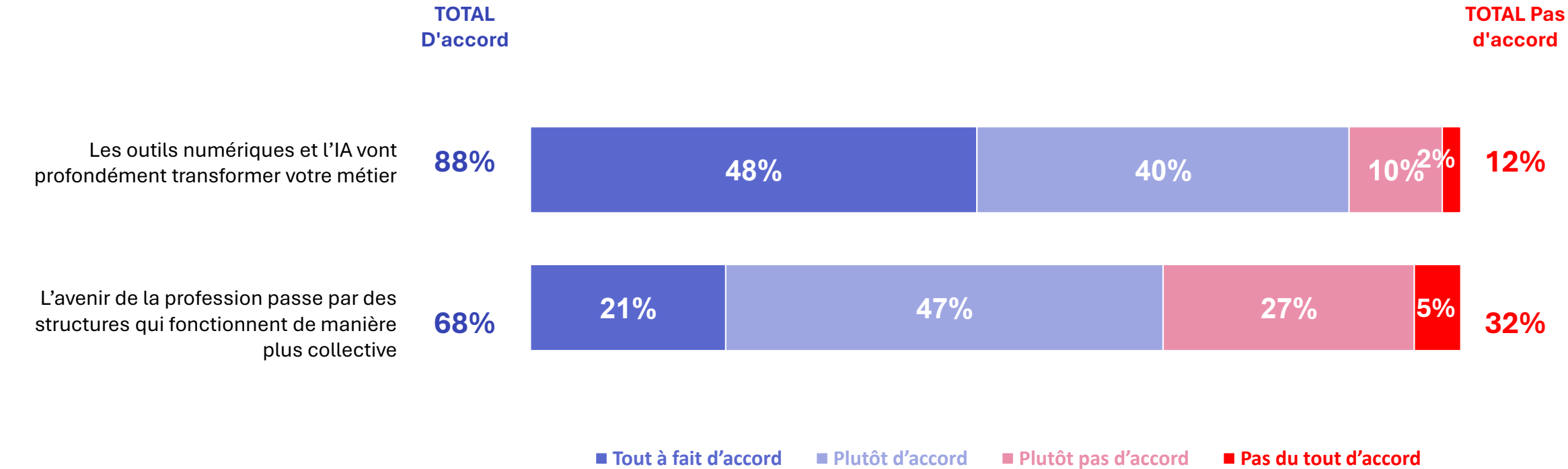


B.2

*Les évolutions numériques
et l'IA 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 ?



C'est particulièrement le cas des avocats commerciaux et d'affaires



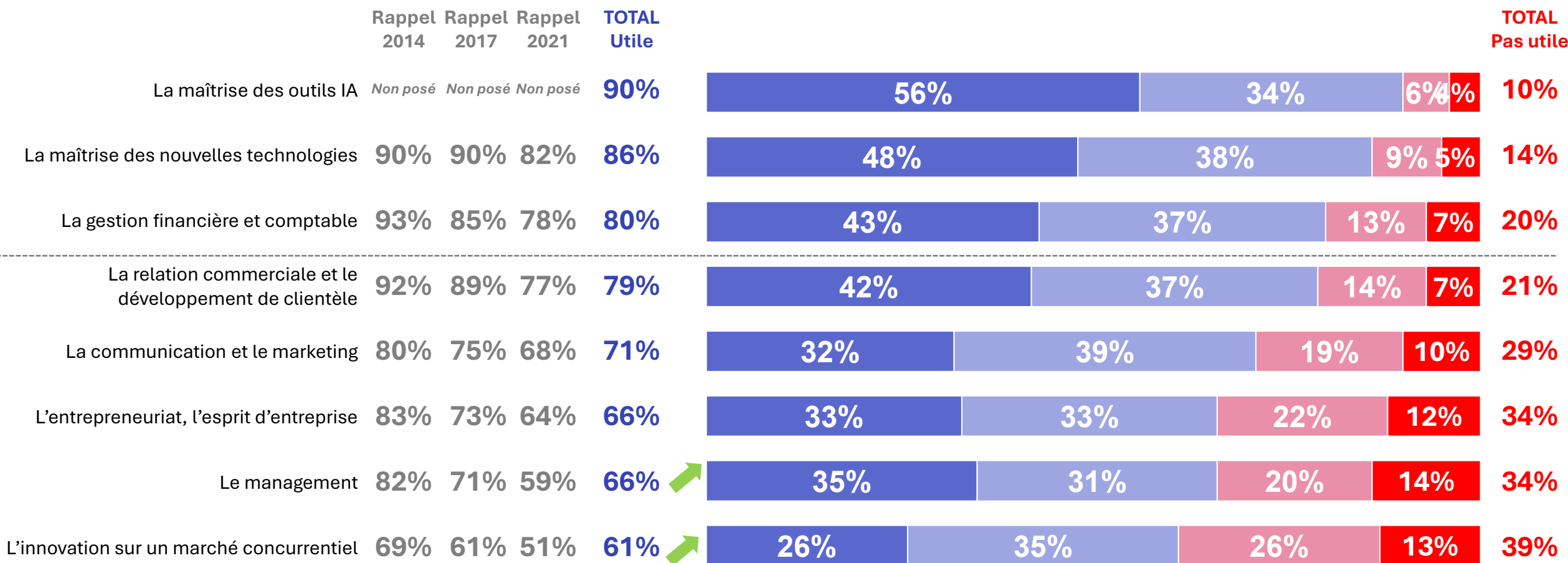
QUESTION : Et diriez-vous que vous êtes d'accord ou pas d'accord avec les affirmations suivantes concernant votre situation professionnelle ?

TOTAL D'accord

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
Les outils numériques et l'IA vont profondément transformer votre métier	88%	84%	78%	88%	95%	90%	94%	93%	72%	89%	87%	84%	93%
L'avenir de la profession passe par des structures qui fonctionnent de manière plus collective	68%	57%	60%	66%	75%	72%	81%	68%	70%	62%	70%	62%	71%

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 ?

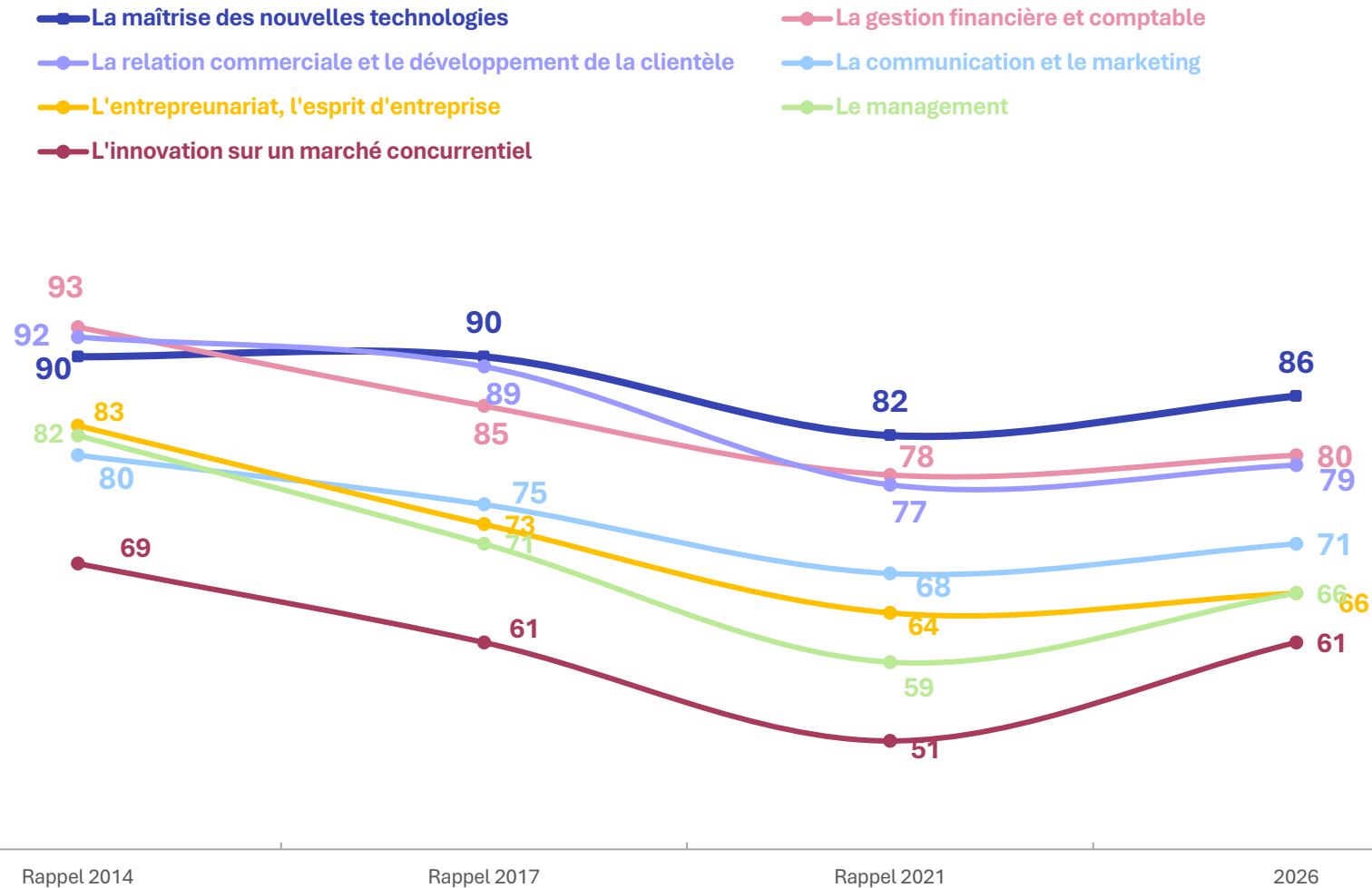


■ Oui, très utile ■ Oui, plutôt utile ■ Non, pas vraiment utile ■ Non, pas du tout utile

Les besoins de formations dans des domaines extra-juridiques

- Evolutions

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



Les avocats d'affaires, fiscalistes, du Travail et du Public sont ceux qui ressentent le plus de besoins de formation



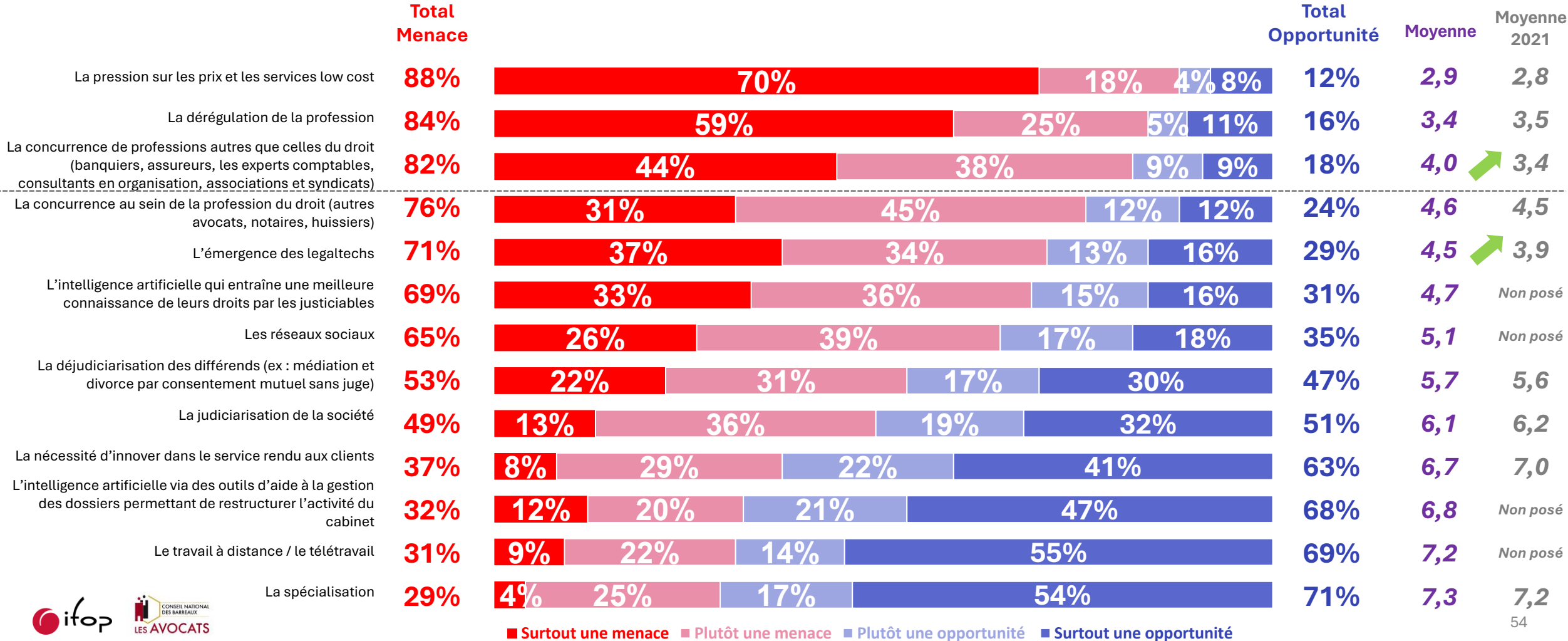
QUESTION : Vous personnellement, ressentez-vous l'utilité d'une formation dans les domaines suivants pour votre activité d'avocat ?

TOTAL Oui

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
La maîtrise des outils IA	90%	87%	84%	92%	93%	92%	94%	91%	81%	91%	87%	90%	89%
La maîtrise des nouvelles technologies	86%	84%	81%	87%	88%	87%	97%	89%	81%	83%	79%	84%	89%
La gestion financière et comptable	80%	77%	81%	78%	81%	83%	80%	69%	83%	82%	89%	79%	80%
La relation commerciale et le développement de clientèle	79%	71%	73%	77%	83%	81%	85%	78%	68%	80%	82%	75%	85%
La communication et le marketing	71%	65%	65%	69%	76%	72%	77%	72%	57%	73%	77%	63%	78%
L'entrepreneuriat, l'esprit d'entreprise	66%	55%	61%	63%	75%	69%	63%	74%	52%	65%	72%	61%	70%
Le management	66%	49%	58%	65%	77%	65%	72%	74%	59%	70%	76%	53%	77%
L'innovation sur un marché concurrentiel	61%	47%	48%	60%	72%	65%	58%	69%	45%	56%	66%	55%	67%

La pression sur les prix, la dérégulation de la profession 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.



Le jugement porté à l'égard de différentes évolutions impactant la profession d'avocat – Selon le principal domaine d'activité pratiqué



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.

TOTAL Menace

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
La pression sur les prix et les services low cost	88%	89%	90%	89%	88%	89%	78%	85%	80%	88%	92%	85%	92%
La dérégulation de la profession	84%	86%	85%	89%	81%	84%	78%	82%	84%	89%	82%	84%	80%
La concurrence de professions autres que celles du droit	82%	82%	82%	85%	82%	85%	92%	83%	75%	80%	83%	78%	81%
La concurrence au sein de la profession du droit	76%	78%	79%	78%	76%	77%	89%	72%	75%	78%	73%	76%	73%
L'émergence des legaltechs	71%	77%	75%	73%	68%	70%	75%	68%	70%	73%	67%	73%	61%
L'intelligence artificielle qui entraîne une meilleure connaissance de leurs droits par les justiciables	69%	77%	73%	72%	64%	68%	88%	70%	70%	72%	70%	68%	62%
Les réseaux sociaux	65%	70%	69%	67%	63%	61%	79%	68%	65%	59%	60%	69%	58%

Le jugement porté à l'égard de différentes évolutions impactant la profession d'avocat – Selon le principal domaine d'activité pratiqué



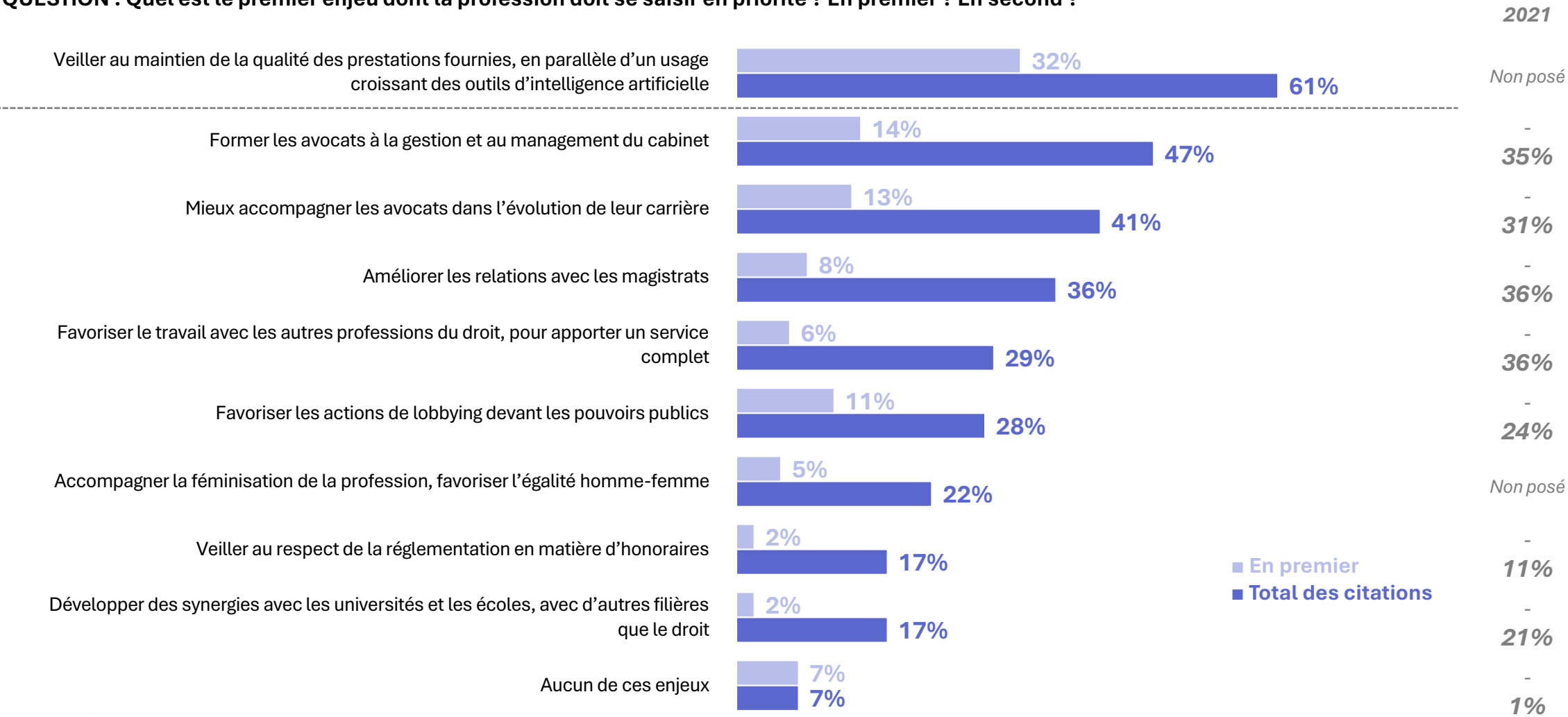
QUESTION : Voici un certain nombre d'évolutions qui peuvent impacter la profession aujourd'hui. Sur une échelle de 1 à 10, 1 représentant une réelle menace et 10 une réelle opportunité, quelle note donneriez-vous à chacun de ces éléments ? Les notes intermédiaires vous permettent de nuancer votre jugement.

TOTAL Menace

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
La déjudiciarisation des différends (ex : médiation et divorce par consentement mutuel sans juge)	53%	45%	61%	56%	51%	57%	58%	59%	60%	59%	48%	54%	55%
La judiciarisation de la société	49%	54%	48%	47%	54%	41%	34%	50%	56%	48%	39%	47%	47%
La nécessité d'innover dans le service rendu aux clients	37%	46%	46%	40%	28%	37%	40%	30%	48%	47%	32%	38%	28%
L'intelligence artificielle via des outils d'aide à la gestion des dossiers permettant de restructurer l'activité du cabinet	32%	37%	39%	32%	28%	32%	26%	32%	39%	36%	31%	32%	25%
Le travail à distance / le télétravail	31%	34%	35%	33%	32%	27%	35%	32%	30%	33%	25%	37%	29%
La spécialisation	29%	31%	32%	23%	34%	24%	20%	31%	26%	20%	22%	41%	20%

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.

Pour les avocats pénalistes, le premier enjeu est celui des relations avec les magistrats, pour les avocats des Etrangers, l'accompagnement à l'évolution de carrière est primordial



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

Total des citations

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
Veiller au maintien de la qualité des prestations fournies, en parallèle d'un usage croissant des outils d'intelligence artificielle	61%	60%	51%	62%	67%	61%	81%	64%	40%	55%	63%	59%	66%
Former les avocats à la gestion et au management du cabinet	47%	42%	46%	47%	49%	46%	54%	45%	46%	40%	60%	45%	58%
Mieux accompagner les avocats dans l'évolution de leur carrière	41%	47%	42%	38%	41%	41%	35%	29%	54%	44%	44%	39%	41%
Améliorer les relations avec les magistrats	36%	48%	52%	42%	26%	34%	51%	16%	47%	48%	30%	42%	34%
Favoriser le travail avec les autres professions du droit, pour apporter un service complet	29%	32%	19%	29%	34%	29%	32%	37%	26%	21%	26%	23%	28%
Favoriser les actions de lobbying devant les pouvoirs publics	28%	26%	27%	31%	30%	27%	30%	32%	25%	26%	27%	24%	23%
Accompagner la féminisation de la profession, favoriser l'égalité homme-femme	22%	17%	23%	17%	23%	23%	6%	19%	34%	26%	29%	17%	20%
Veiller au respect de la réglementation en matière d'honoraires	17%	26%	22%	17%	13%	16%	15%	11%	24%	14%	19%	17%	15%
Développer des synergies avec les universités et les écoles, avec d'autres filières que le droit	17%	15%	12%	17%	21%	16%	16%	16%	22%	9%	17%	16%	22%
Aucun de ces enjeux	7%	7%	10%	7%	7%	7%	3%	10%	8%	6%	7%	9%	6%



B.3

*Les choix stratégiques
pour répondre
à l'évolution de la profession*

7 avocats sur 10 considèrent que le développement de leur activité passe par la spécialisation plutôt que par la diversification

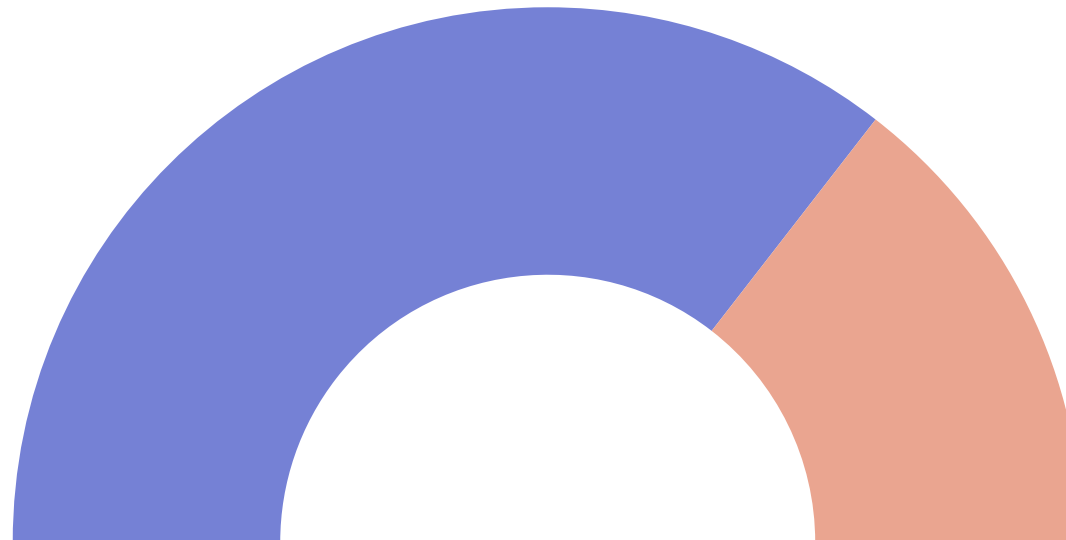
QUESTION : Diriez-vous qu'à l'avenir, pour développer leur activité les avocats ont plutôt intérêt à se spécialiser dans un domaine d'activité spécifique ou à se diversifier sur différents domaines ?

Plutôt à se spécialiser

71%

Plutôt à se diversifier

29%



Les avocats de l'Immobilier, du Travail, des Dommages Corporels et du Public en sont particulièrement convaincus

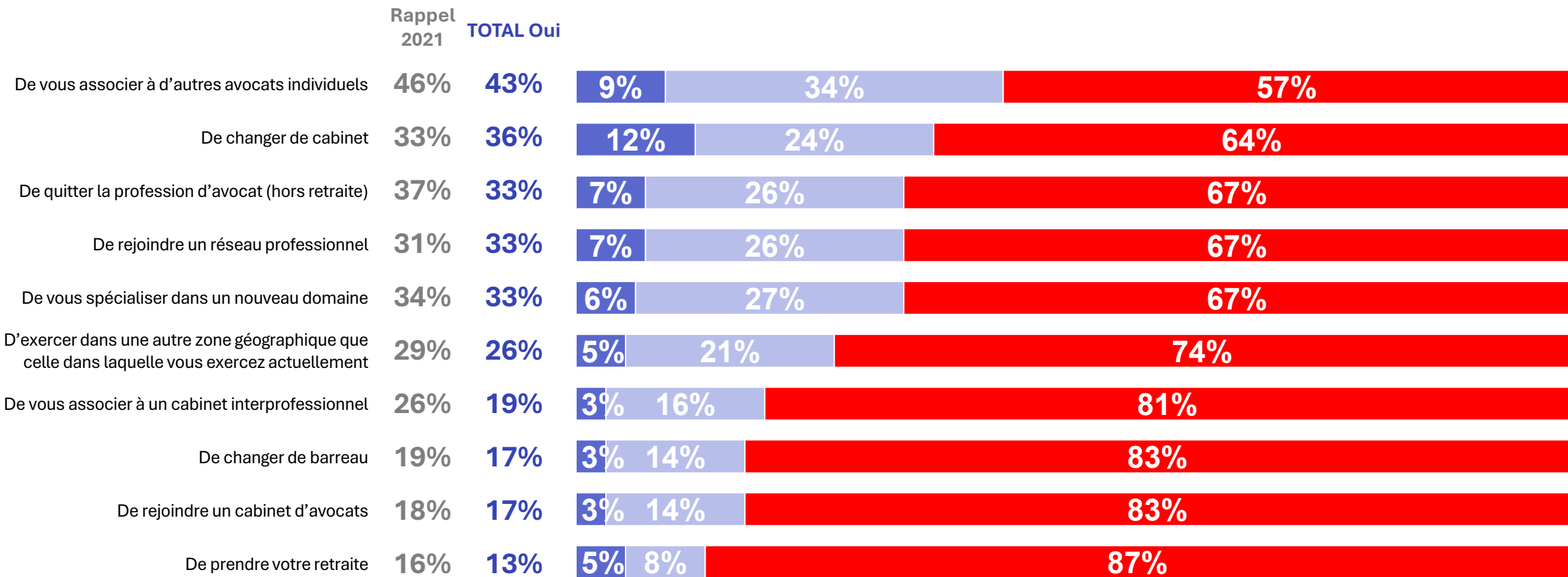


QUESTION : Diriez-vous qu'à l'avenir, pour développer leur activité les avocats ont plutôt intérêt à se spécialiser dans un domaine d'activité spécifique ou à se diversifier sur différents domaines ?

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
Plutôt à se spécialiser	71%	66%	66%	81%	65%	80%	76%	75%	64%	78%	79%	57%	79%
Plutôt à se diversifier	29%	34%	34%	19%	35%	20%	24%	25%	36%	22%	21%	43%	21%

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 avocats d'affaires, les avocats des Etrangers et du Public sont les plus enclins à envisager de s'associer à d'autres avocats individuels



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

TOTAL Oui

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
De vous associer à d'autres avocats individuels	43%	33%	44%	42%	54%	39%		35%	52%	43%	57%	39%	49%
De changer de cabinet	36%	29%	43%	32%	41%	33%		37%	57%	33%	37%	32%	35%
De quitter la profession d'avocat (hors retraite)	33%	32%	32%	32%	35%	32%	21%	29%	34%	30%	33%	38%	29%
De rejoindre un réseau professionnel	33%	24%	28%	32%	47%	34%		33%	32%	28%	44%	28%	45%
De vous spécialiser dans un nouveau domaine	33%	34%	39%	30%	31%	26%	21%	24%	55%	32%	41%	39%	40%
D'exercer dans une autre zone géographique que celle dans laquelle vous exercez actuellement	26%	19%	31%	23%	28%	25%	7%	28%	36%	21%	35%	22%	30%
De vous associer à un cabinet interprofessionnel	19%	11%	17%	18%	37%	18%		19%	16%	17%	19%	17%	26%
De rejoindre un cabinet d'avocats	17%	12%	17%	20%	26%	15%		17%	16%	24%	17%	20%	21%
De changer de barreau	17%	13%	22%	14%	17%	17%	4%	22%	31%	15%	22%	16%	21%
De prendre votre retraite	13%	16%	7%	13%	14%	13%	36%	19%	7%	10%	7%	18%	15%



C

La typologie des avocats

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

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

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

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
 - 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

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

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 »

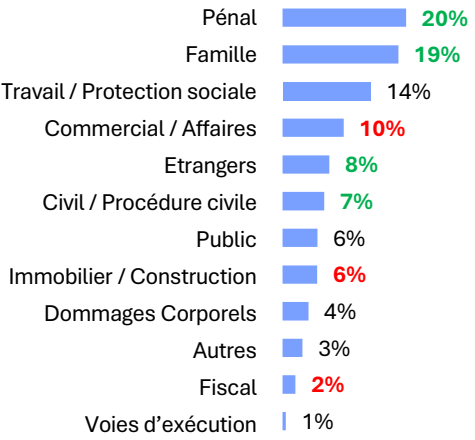
Profil

- Hommes
- Associé / Individuel
- > 10 ans d'exercice

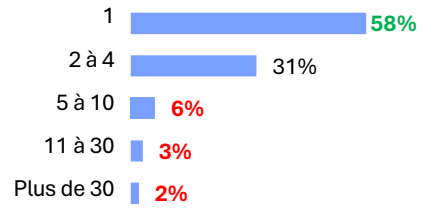
Perceptions

- **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

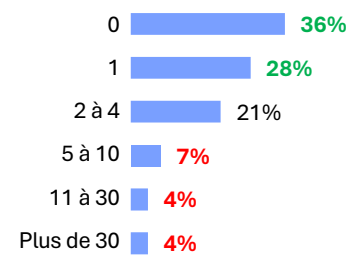
LE PRINCIPAL DOMAINE D'ACTIVITÉ



NOMBRE D'ASSOCIÉS DANS LE CABINET



NOMBRE DE COLLABORATEURS AVOCATS DANS LE CABINET



Les Engagés

« Être avocat est avant tout une vocation, le sens de la justice et le sentiment d'utilité sociale m'animent »

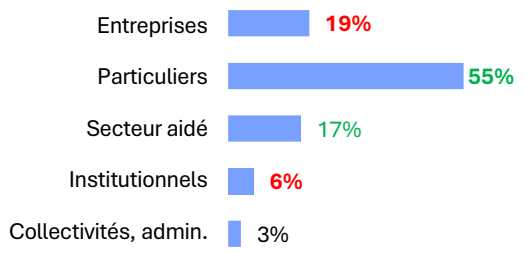
Les **ENGAGÉS** sont plus jeunes et plus féminins que la moyenne des avocats. Ils et elles travaillent surtout en contentieux, pour des particuliers, et surtout en statut individuel.

Ils et elles sont **plus satisfaits et plus motivés que la moyenne des avocats**, notamment par l'utilité sociale de leur métier et leur sens de la justice. **Pour eux, le métier d'avocat est avant tout une vocation.**

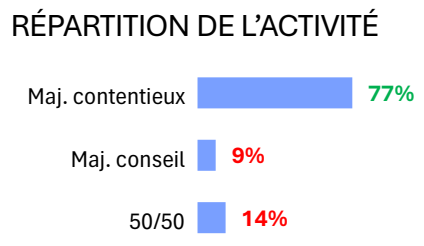
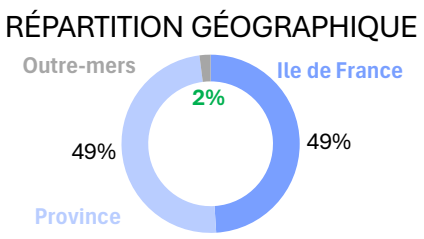
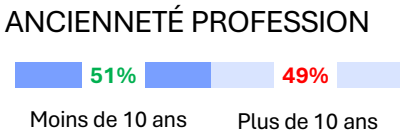
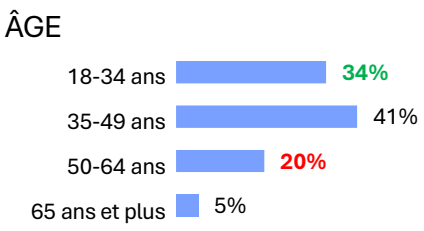
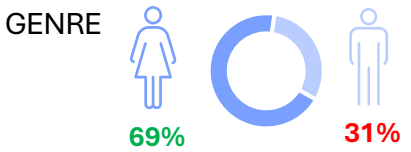
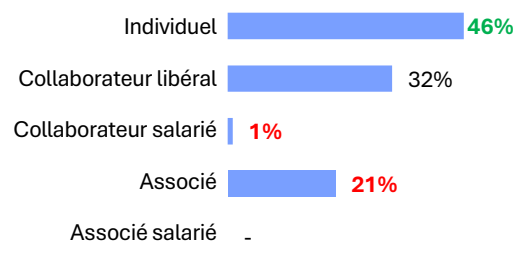
Former à la gestion et au management, accompagner les évolutions de carrière et améliorer les relations avec les magistrats sont les enjeux sur lesquels ils se distinguent de la moyenne des avocats.

À l'inverse, les engagés sont **moins guidés par le développement de leur activité commerciale.**

TYPE DE CLIENTÈLE



STATUT D'EXERCICE



Les Engagés

REGARDS SUR SA SITUATION PROFESSIONNELLE



Top 3 des éléments de satisfaction professionnelle

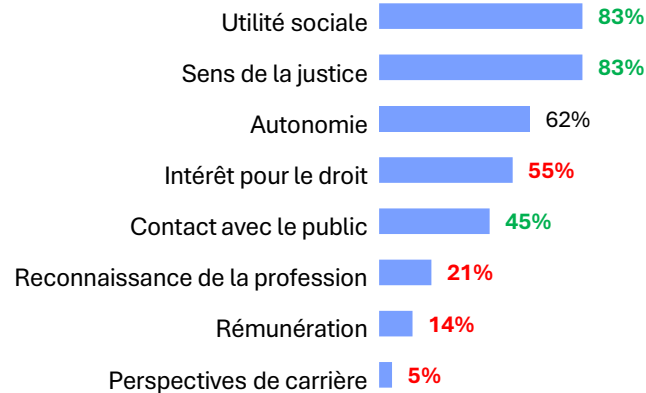
98% L'intérêt intellectuel de votre travail

96% L'utilité sociale de votre travail

93% La qualité des relations avec vos clients

92% Être avocat est avant tout une vocation plus qu'un métier

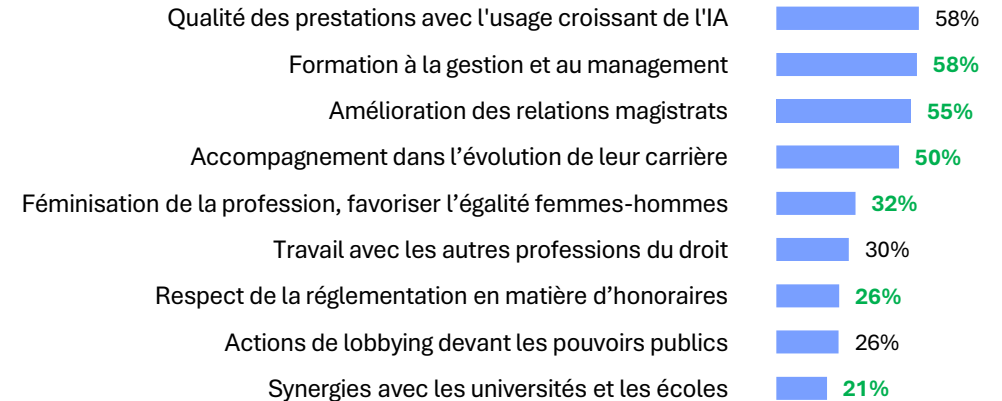
Les sources de motivation professionnelle



82% Votre activité correspond à ce que vous en attendiez quand vous avez choisi cette profession

ENJEUX ET PERSPECTIVES DE LA PROFESSION

Les enjeux à prioriser



Les attitudes et perceptions clés

61% Le développement commercial est une priorité dans votre activité

46% Vous vous sentez en concurrence avec d'autres professions que les avocats

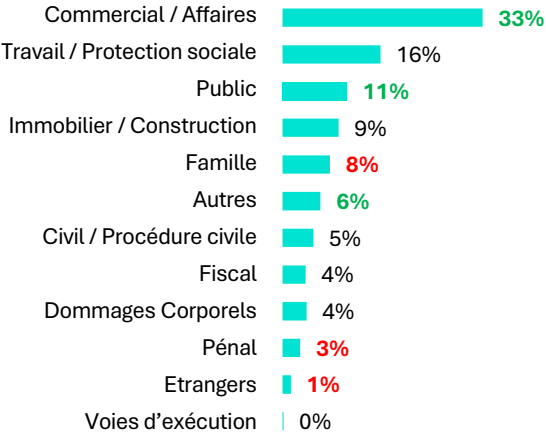
84% Optimiste pour l'avenir de votre situation professionnelle

67% Optimiste pour l'avenir de la profession d'avocat

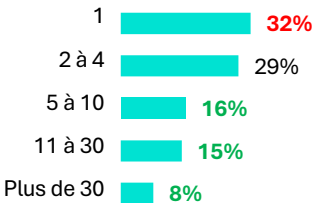
87% Les outils numériques et l'IA vont profondément transformer votre métier

73% L'IA via des outils d'aide à la gestion des dossiers est une opportunité

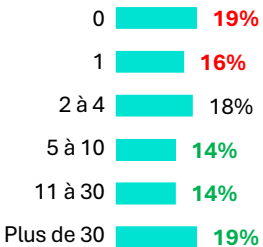
LE PRINCIPAL DOMAINE D'ACTIVITÉ



NOMBRE D'ASSOCIÉS DANS LE CABINET



NOMBRE DE COLLABORATEURS AVOCATS DANS LE CABINET



Les Jeunes Premiers

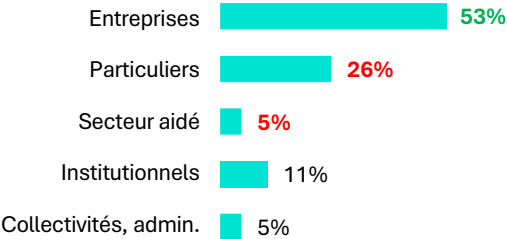
« *Mon intérêt pour le droit est source de motivation mais j'aimerais être mieux managé et accompagné dans ma carrière* »

Les **JEUNES PREMIERS** sont plus jeunes et plus féminins que la moyenne des avocats. Leur activité est orientée vers le contentieux, **mais ils se distinguent aussi par une présence significative en conseil**, en Ile-de-France, pour des entreprises, et surtout sous le statut de collaborateur libéral.

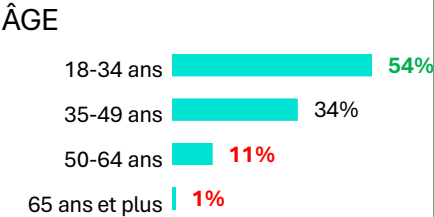
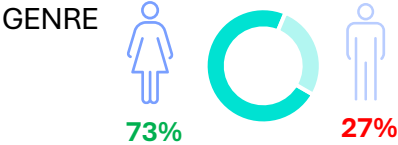
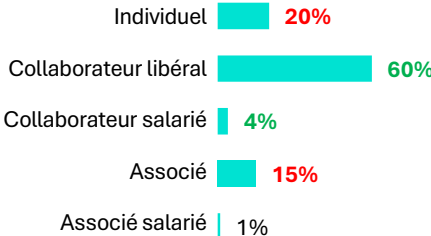
Ils et elles sont **moins satisfaits et moins motivés que la moyenne des avocats**. Former à la gestion et au management, accompagner les évolutions de carrière et favoriser l'égalité femmes-hommes sont les enjeux sur lesquels ils se distinguent.

À l'inverse, les Jeunes Premiers sont moins guidés par une logique vocationnelle.

TYPE DE CLIENTÈLE



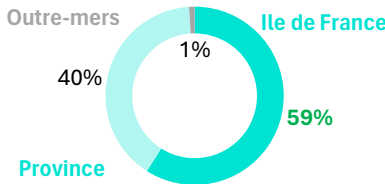
STATUT D'EXERCICE



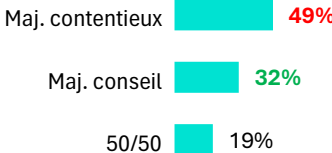
ANCIENNETÉ PROFESSION



RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

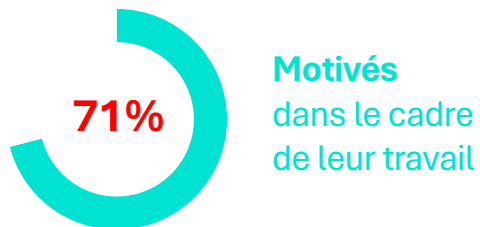


RÉPARTITION DE L'ACTIVITÉ



Les Jeunes Premiers

REGARDS SUR SA SITUATION PROFESSIONNELLE



Top 3 des éléments de satisfaction professionnelle

92% L'intérêt intellectuel de votre travail

89% Les relations avec les clients

85% Les relations avec les confrères

37% Être avocat est avant tout une vocation plus qu'un métier

Les sources de motivation professionnelle

Intérêt pour le droit **77%**

Autonomie **57%**

Rémunération **43%**

Utilité sociale **41%**

Sens de la justice **36%**

Reconnaissance de la profession **31%**

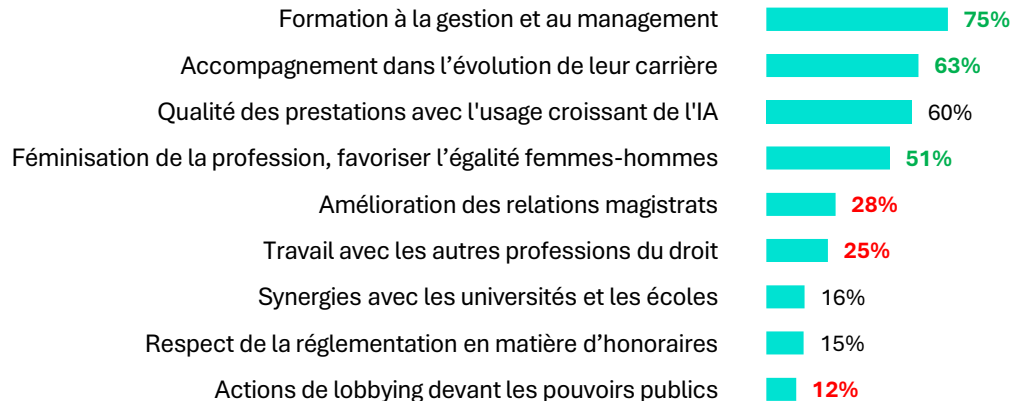
Contact avec le public **22%**

Perspectives carrière **18%**

65% Votre activité correspond à ce que vous en attendiez quand vous avez choisi cette profession

ENJEUX ET PERSPECTIVES DE LA PROFESSION

Les enjeux à prioriser



Les attitudes et perceptions clés

59% Le développement commercial est une priorité dans votre activité

42% Vous vous sentez en concurrence avec d'autres professions que les avocats

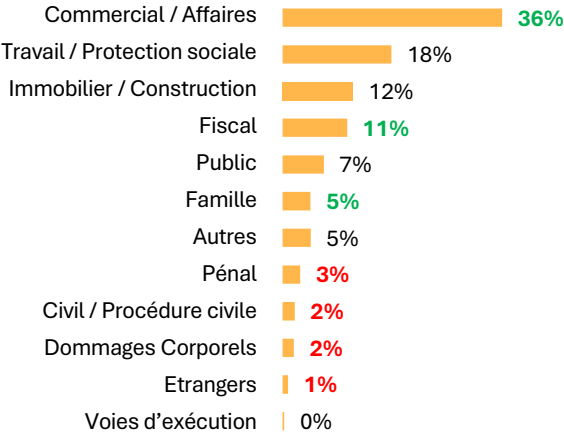
74% Optimiste pour l'avenir de votre situation professionnelle

72% Optimiste pour l'avenir de la profession d'avocat

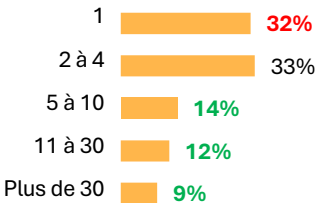
89% Les outils numériques et l'IA vont profondément transformer votre métier

82% L'IA via des outils d'aide à la gestion des dossiers est une opportunité

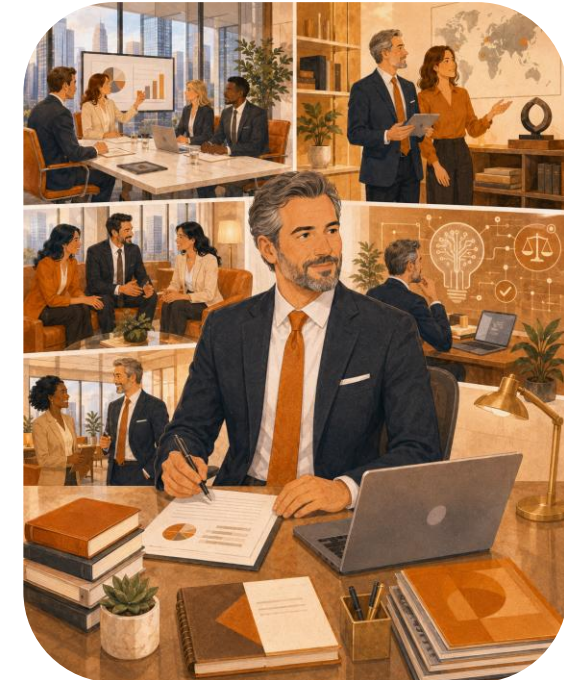
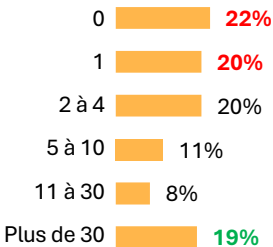
LE PRINCIPAL DOMAINE D'ACTIVITÉ



NOMBRE D'ASSOCIÉS DANS LE CABINET



NOMBRE DE COLLABORATEURS AVOCATS DANS LE CABINET



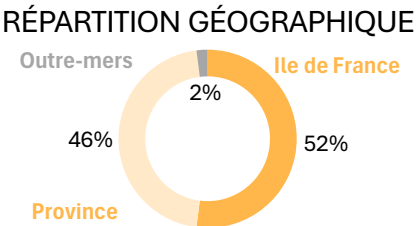
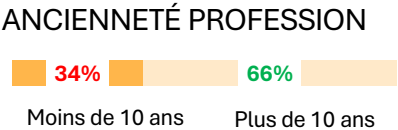
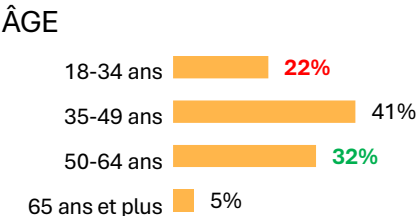
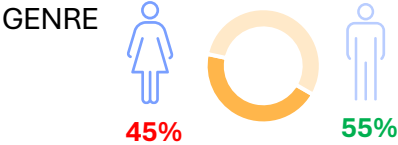
Les Ambitieux

« **La croissance du cabinet et le maintien de la qualité des prestations avec l'IA sont mes priorités** »

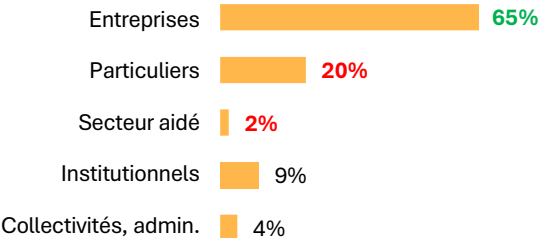
Les **AMBITIEUX** sont plus masculins et plus expérimentés que la moyenne des avocats. Ils **exercent principalement en tant qu'associés, avec une clientèle orientée vers les entreprises, et sur un activité de conseil.**

Maintenir la qualité des prestations face à l'IA, développer le lobbying des pouvoirs publics et renforcer la reconnaissance des compétences sont les enjeux sur lesquels ils se distinguent de la moyenne.

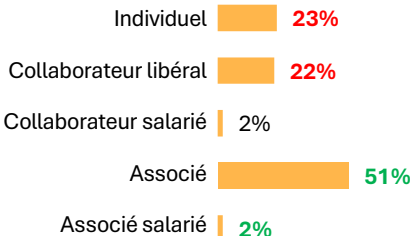
À l'inverse, les Ambitieux **accordent moins d'importance à l'égalité professionnelle et aux enjeux de carrière individuels, davantage tournés vers la performance collective du cabinet.**



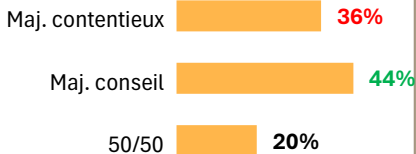
TYPE DE CLIENTÈLE



STATUT D'EXERCICE

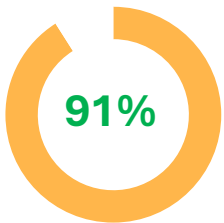


RÉPARTITION DE L'ACTIVITÉ



Les Ambitieux

REGARDS SUR SA SITUATION PROFESSIONNELLE



Satisfaits
de leur situation
professionnelle



Motivés
dans le cadre
de leur travail

Top 3 des éléments de satisfaction professionnelle

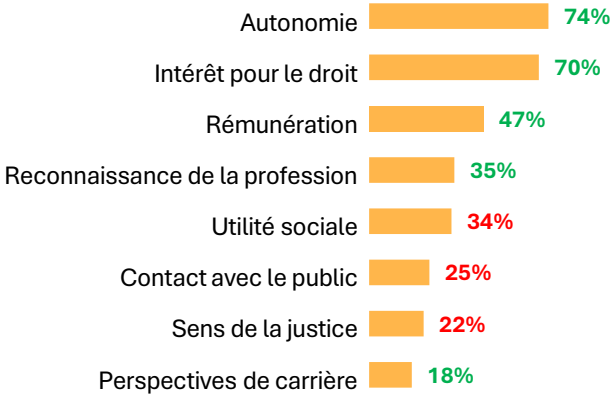
98% L'intérêt intellectuel de votre travail

94% Les relations avec les clients

93% Les relations internes

61% Être avocat est avant tout une vocation plus qu'un métier

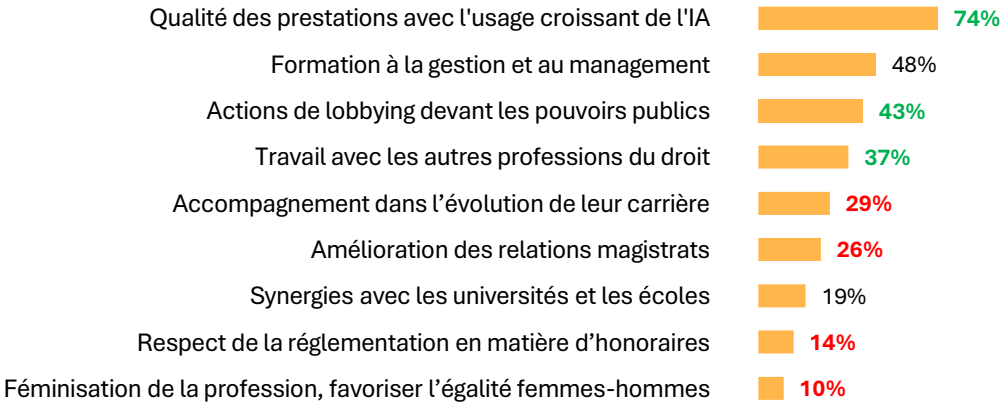
Les sources de motivation professionnelle



89% Votre activité correspond à ce que vous en attendiez quand vous avez choisi cette profession

ENJEUX ET PERSPECTIVES DE LA PROFESSION

Les enjeux à prioriser



Les attitudes et perceptions clés

93% Le développement commercial est une priorité dans votre activité

86% Vous vous sentez en concurrence avec d'autres professions que les avocats

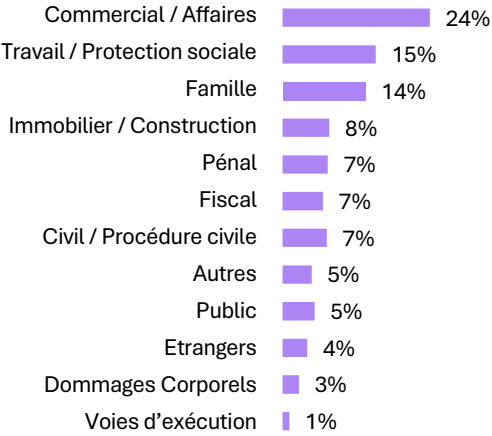
88% Optimiste pour l'avenir de votre situation professionnelle

55% Optimiste pour l'avenir de la profession d'avocat

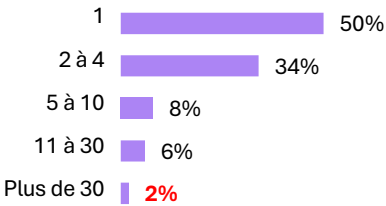
98% Les outils numériques et l'IA vont profondément transformer votre métier

78% L'IA via des outils d'aide à la gestion des dossiers est une opportunité

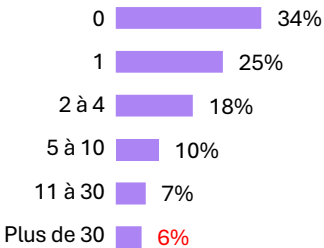
LE PRINCIPAL DOMAINE D'ACTIVITÉ



NOMBRE D'ASSOCIÉS DANS LE CABINET



NOMBRE DE COLLABORATEURS AVOCATS DANS LE CABINET



Les Inno Concernés

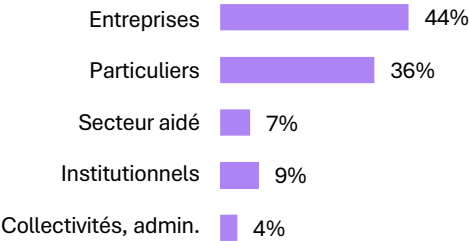
« *L'IA et le numérique vont transformer nos métiers, il faut prendre le train en marche* »

Les **INNO CONCERNÉS** sont plus masculins et plus expérimentés que la moyenne des avocats. Ils **exercent en tant qu'associés ou en individuel**, avec une clientèle mixte.

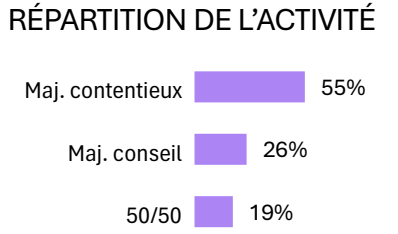
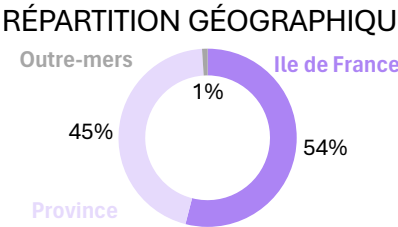
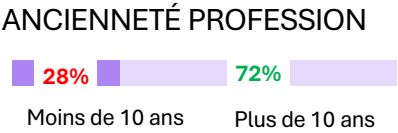
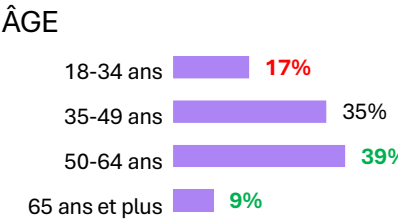
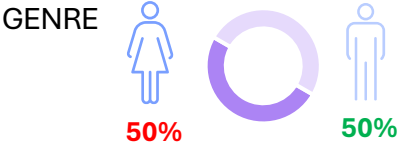
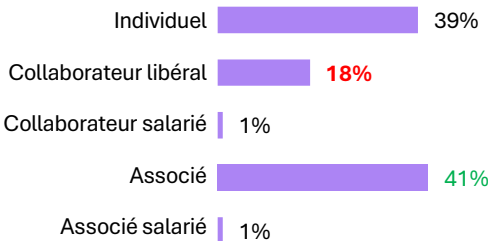
Ils se distinguent par une conscience aiguë des transformations numériques et de l'IA sur la profession et par un pessimisme plus marqué que la moyenne. Pour autant, **ils perçoivent l'IA comme une opportunité, qu'il ne faudrait pas manquer de saisir. L'autonomie est leur principale source de motivation.**

À l'inverse, les Inno Concernés sont **moins préoccupés par les questions de gestion interne ou d'évolution de carrière.**

TYPE DE CLIENTÈLE

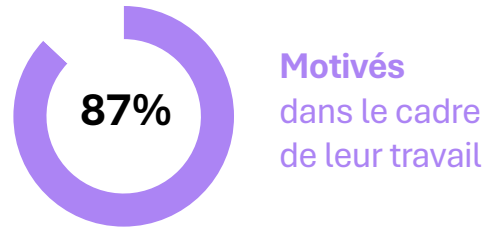
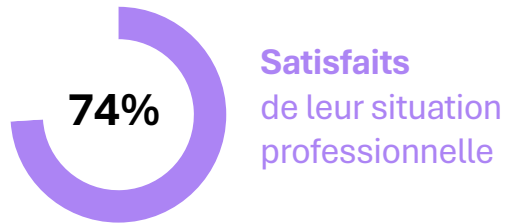


STATUT D'EXERCICE



Les Inno Concernés

REGARDS SUR SA SITUATION PROFESSIONNELLE



Top 3 des éléments de satisfaction professionnelle

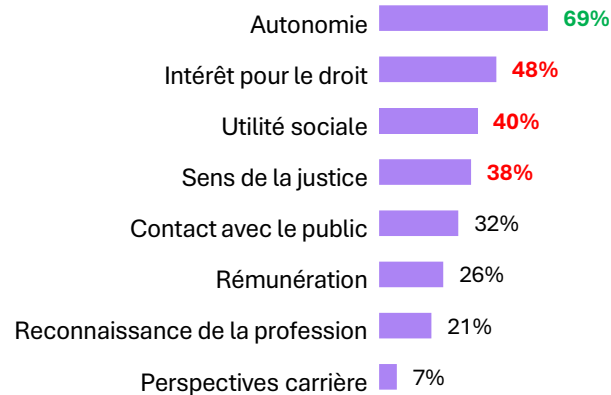
94% L'intérêt intellectuel de votre travail

90% Les relations avec les clients

90% Les relations internes

71% Être avocat est avant tout une vocation plus qu'un métier

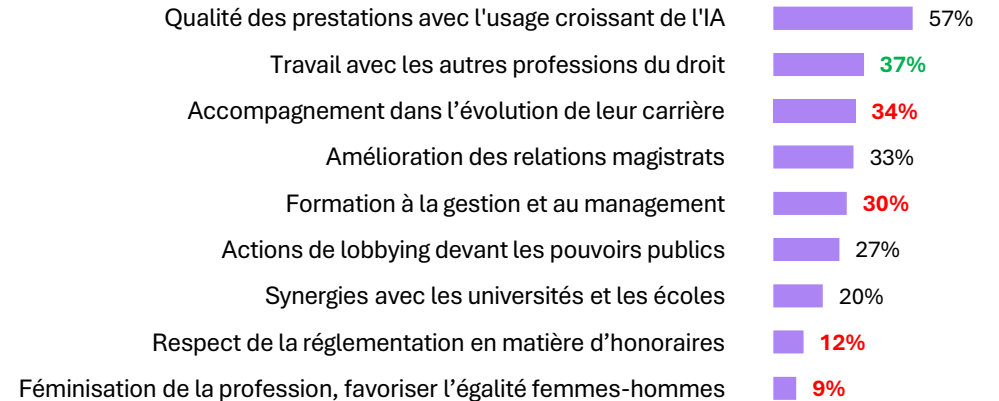
Les sources de motivation professionnelle



70% Votre activité correspond à ce que vous en attendiez quand vous avez choisi cette profession

ENJEUX ET PERSPECTIVES DE LA PROFESSION

Les enjeux à prioriser



Les attitudes et perceptions clés

71% Le développement commercial est une priorité dans votre activité

68% Vous vous sentez en concurrence avec d'autres professions que les avocats

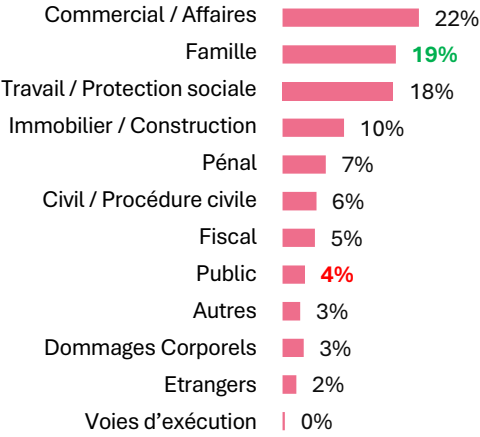
65% Optimiste pour l'avenir de votre situation professionnelle

46% Optimiste pour l'avenir de la profession d'avocat

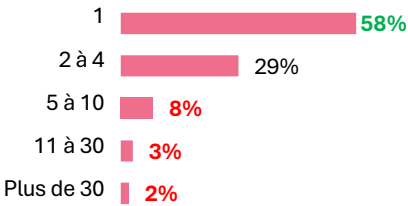
94% Les outils numériques et l'IA vont profondément transformer votre métier

78% L'IA via des outils d'aide à la gestion des dossiers est une opportunité

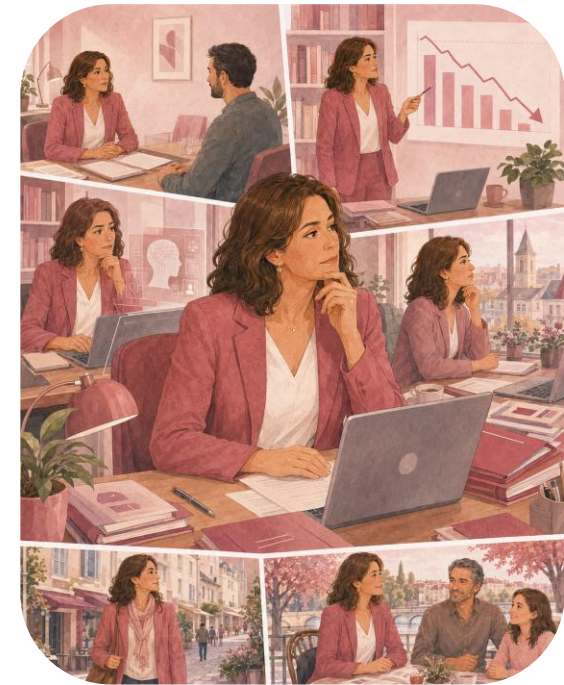
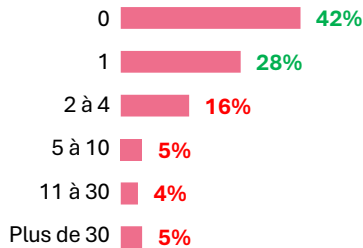
LE PRINCIPAL DOMAINE D'ACTIVITÉ



NOMBRE D'ASSOCIÉS DANS LE CABINET



NOMBRE DE COLLABORATEURS AVOCATS DANS LE CABINET



Les Investis Déçus

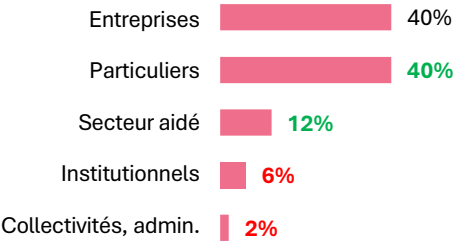
« Je ne me retrouve pas dans l'évolution de cette profession et pourrais envisager de la quitter »

Les **INVESTIS DÉÇUS** sont des avocats expérimentés, exerçant principalement en individuel et en région. Leur parcours est long, mais leur rapport à la profession est marqué par une certaine désillusion.

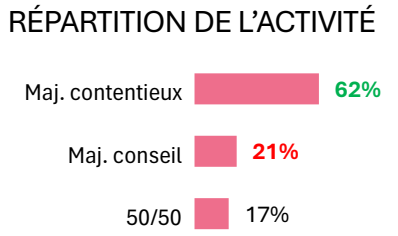
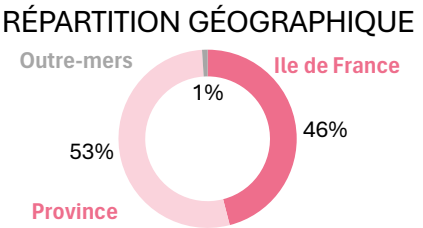
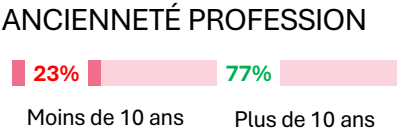
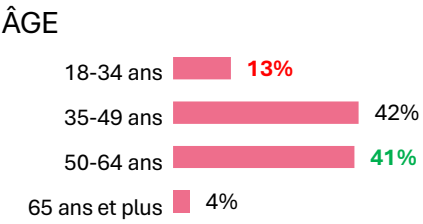
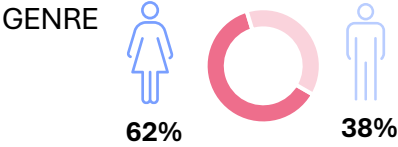
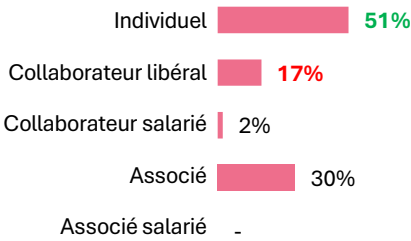
Ils sont parmi les moins satisfaits de la profession : la rémunération, les perspectives d'évolution de carrière et l'équilibre pro-perso constituent leurs principales sources d'insatisfaction. **Le sens de la justice reste néanmoins leur moteur.**

Les Investis Déçus s'identifient peu à une logique vocationnelle et **envisagent davantage que les autres de quitter la profession.**

TYPE DE CLIENTÈLE



STATUT D'EXERCICE



Les Investis Déçus

REGARDS SUR SA SITUATION PROFESSIONNELLE



Top 3 des éléments de satisfaction professionnelle

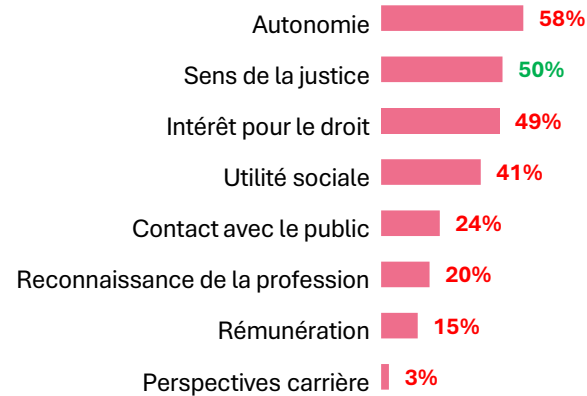
83% L'intérêt intellectuel de votre travail

81% Les relations internes

76% L'indépendance

68% Être avocat est avant tout une vocation plus qu'un métier

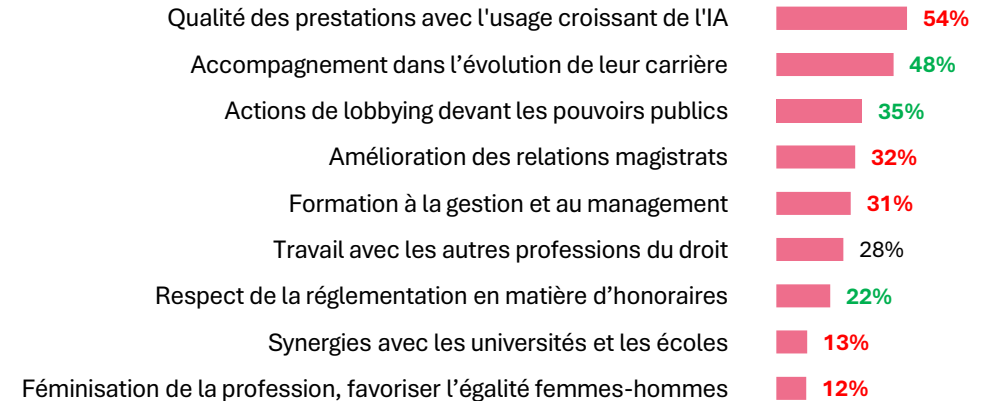
Les sources de motivation professionnelle



27% Votre activité correspond à ce que vous en attendiez quand vous avez choisi cette profession

ENJEUX ET PERSPECTIVES DE LA PROFESSION

Les enjeux à prioriser



Les attitudes et perceptions clés

66% Le développement commercial est une priorité dans votre activité

88% Vous vous sentez en concurrence avec d'autres professions que les avocats

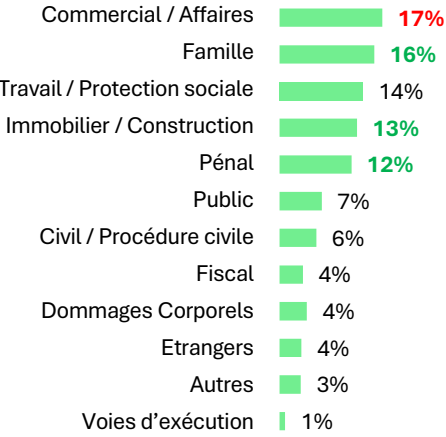
13% Optimiste pour l'avenir de votre situation professionnelle

6% Optimiste pour l'avenir de la profession d'avocat

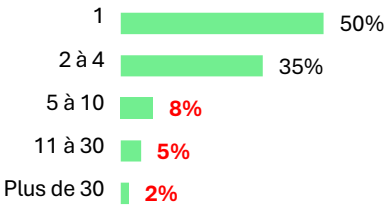
95% Les outils numériques et l'IA vont profondément transformer votre métier

51% L'IA via des outils d'aide à la gestion des dossiers est une opportunité

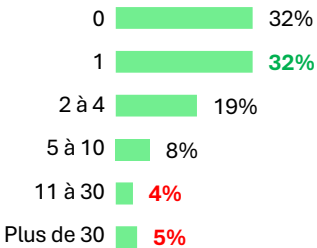
LE PRINCIPAL DOMAINE D'ACTIVITÉ



NOMBRE D'ASSOCIÉS DANS LE CABINET



NOMBRE DE COLLABORATEURS AVOCATS DANS LE CABINET



Les Équilibrés

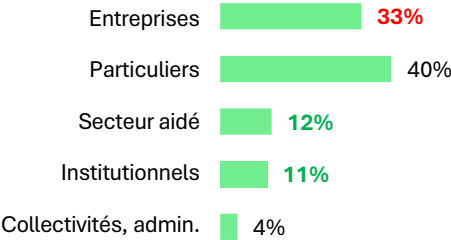
« *Ma situation est bien telle qu'elle est et je suis confiant dans le fait qu'elle le reste* »

Les **ÉQUILIBRÉS** sont plus masculins et expérimentés que la moyenne des avocats. Ils **exercent en tant qu'associés ou en individuel**, avec une répartition mixte entre contentieux et conseil.

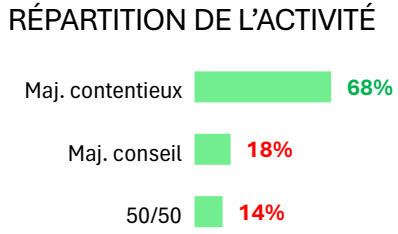
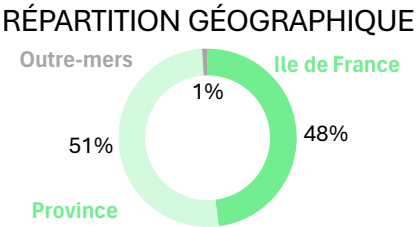
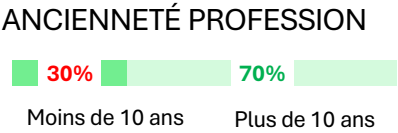
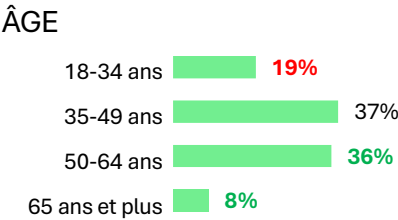
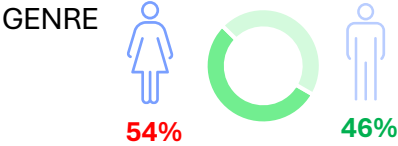
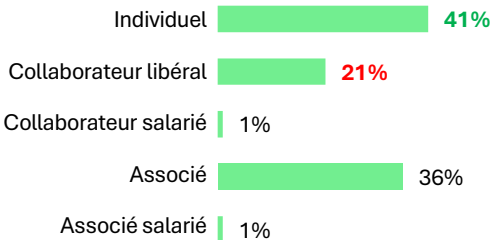
Ils affichent **un rapport apaisé à leur métier** : l'autonomie est leur principale source de motivation, et leur satisfaction globale est supérieure à la moyenne. Ils se distinguent par **un fort attachement à l'équilibre entre vie professionnelle et personnelle**.

À l'inverse, les Équilibrés sont moins portés par le développement commercial et accordent peu d'importance aux structures collectives dans l'avenir de la profession.

TYPE DE CLIENTÈLE

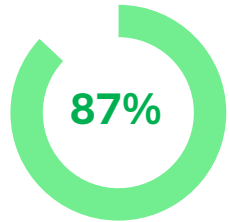


STATUT D'EXERCICE

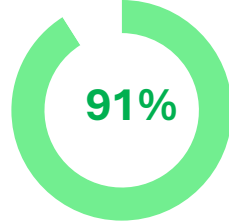


Les Équilibrés

REGARDS SUR SA SITUATION PROFESSIONNELLE



Satisfaits
de leur situation
professionnelle



Motivés
dans le cadre
de leur travail

Top 3 des éléments de satisfaction professionnelle

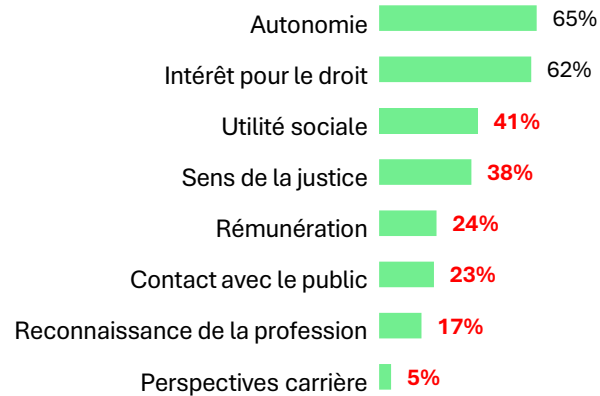
96% L'intérêt intellectuel de votre travail

93% Les relations internes

92% Les relations avec les clients

54% Être avocat est **avant tout une vocation** plus qu'un métier

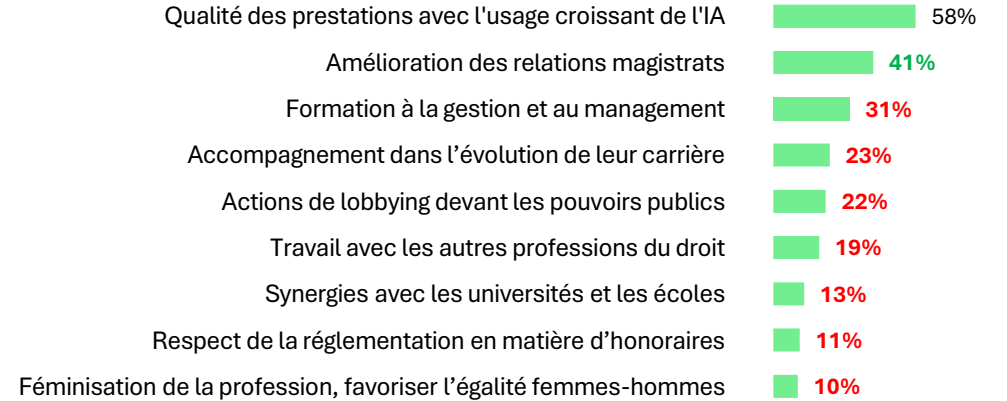
Les sources de motivation professionnelle



88% Votre activité **correspond à ce que vous en attendiez** quand vous avez choisi cette profession

ENJEUX ET PERSPECTIVES DE LA PROFESSION

Les enjeux à prioriser



Les attitudes et perceptions clés

44% Le **développement commercial** est une **priorité** dans votre activité

46% Vous vous sentez en **concurrence** avec d'autres professions que les avocats

84% **Optimiste** pour l'avenir de votre **situation professionnelle**

60% **Optimiste** pour l'avenir de la **profession d'avocat**

68% Les **outils numériques et l'IA** vont profondément **transformer votre métier**

41% L'**IA** via des outils d'aide à la gestion des dossiers **est une opportunité**



ANNEXES 1

Profil des avocats

Le genre

QUESTION : Vous êtes... ?



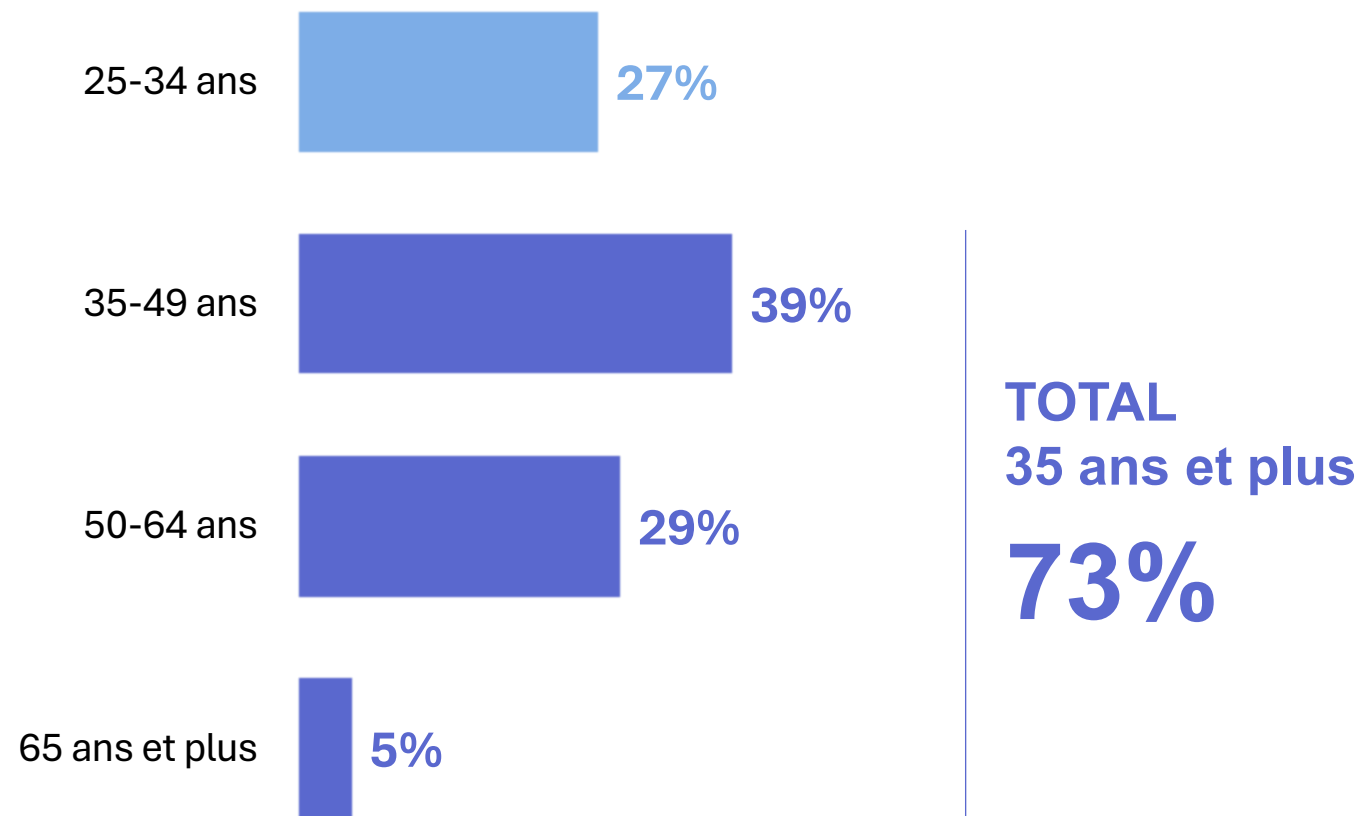
Un homme 41%

Une femme 59%

	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
Un homme	18%	48%	39%	51%	34%	30%	61%	34%	33%	48%	39%	42%
Une femme	82%	52%	61%	49%	66%	70%	39%	66%	67%	52%	61%	58%

L'âge

QUESTION : Quel âge avez-vous ?



L'âge – Selon le principal domaine d'activité pratiqué – Selon le principal domaine d'activité pratiqué

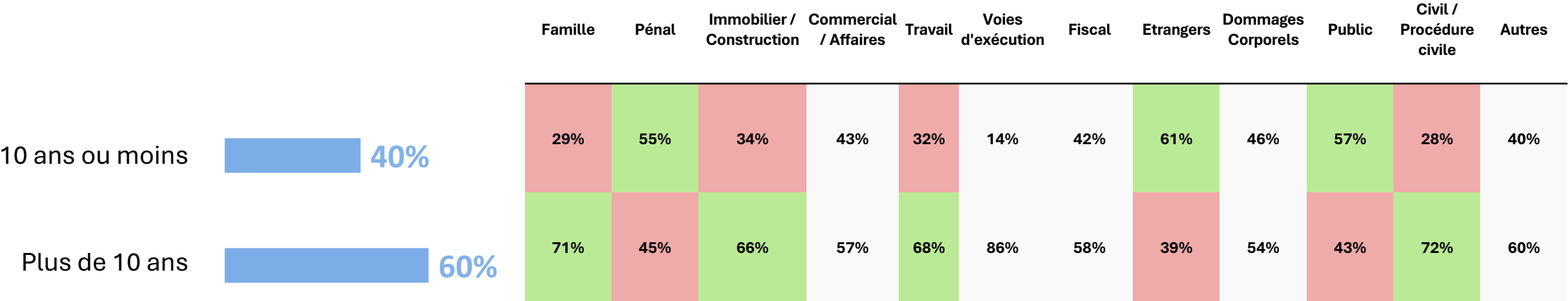


QUESTION : Quel âge avez-vous ?

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
TOTAL Moins de 35 ans	27%	19%	38%	21%	31%	22%	9%	26%	32%	34%	36%	18%	29%
18-24 ans	-	-	1%	-	-	-	-	-	-	1%	-	-	-
25-34 ans	27%	19%	37%	21%	31%	22%	9%	26%	32%	33%	36%	18%	29%
TOTAL 35 ans et plus	73%	81%	62%	79%	69%	78%	91%	74%	68%	66%	64%	82%	71%
35-49 ans	39%	41%	40%	44%	32%	42%	24%	34%	43%	42%	43%	40%	36%
50-64 ans	29%	34%	18%	29%	31%	32%	60%	29%	20%	21%	21%	35%	30%
65 ans et plus	5%	6%	4%	6%	5%	4%	7%	10%	5%	3%	-	7%	6%

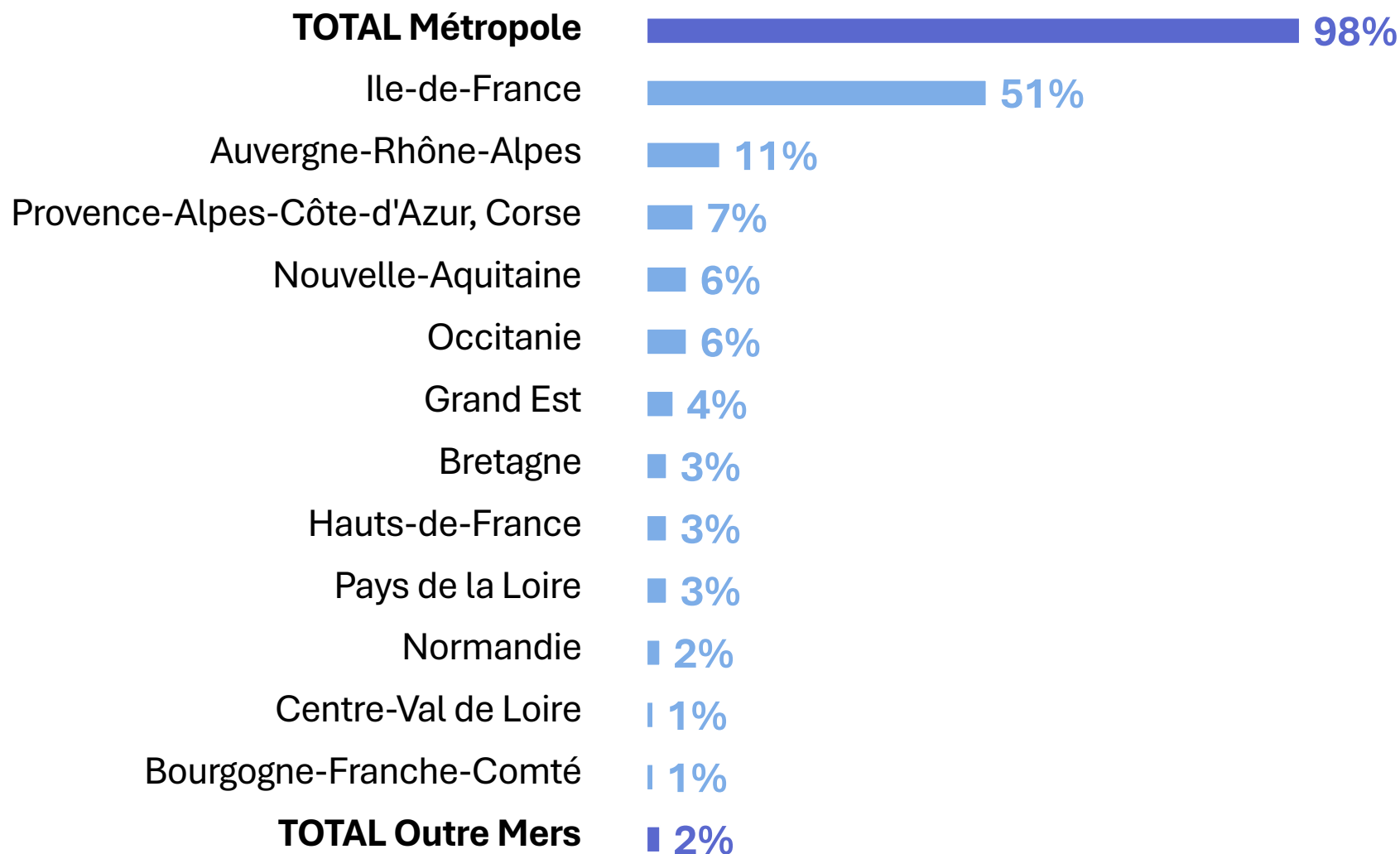
L'ancienneté d'assermentation ou de début d'activité

QUESTION : En quelle année avez-vous prêté serment, ou avez-vous débuté votre activité si vous êtes un ancien conseiller juridique ?



Le barreau d'appartenance – Reconstruction par région

QUESTION : Quel est votre barreau d'appartenance ?



Le barreau d'appartenance – Reconstruction par région – Selon le principal domaine d'activité pratiqué

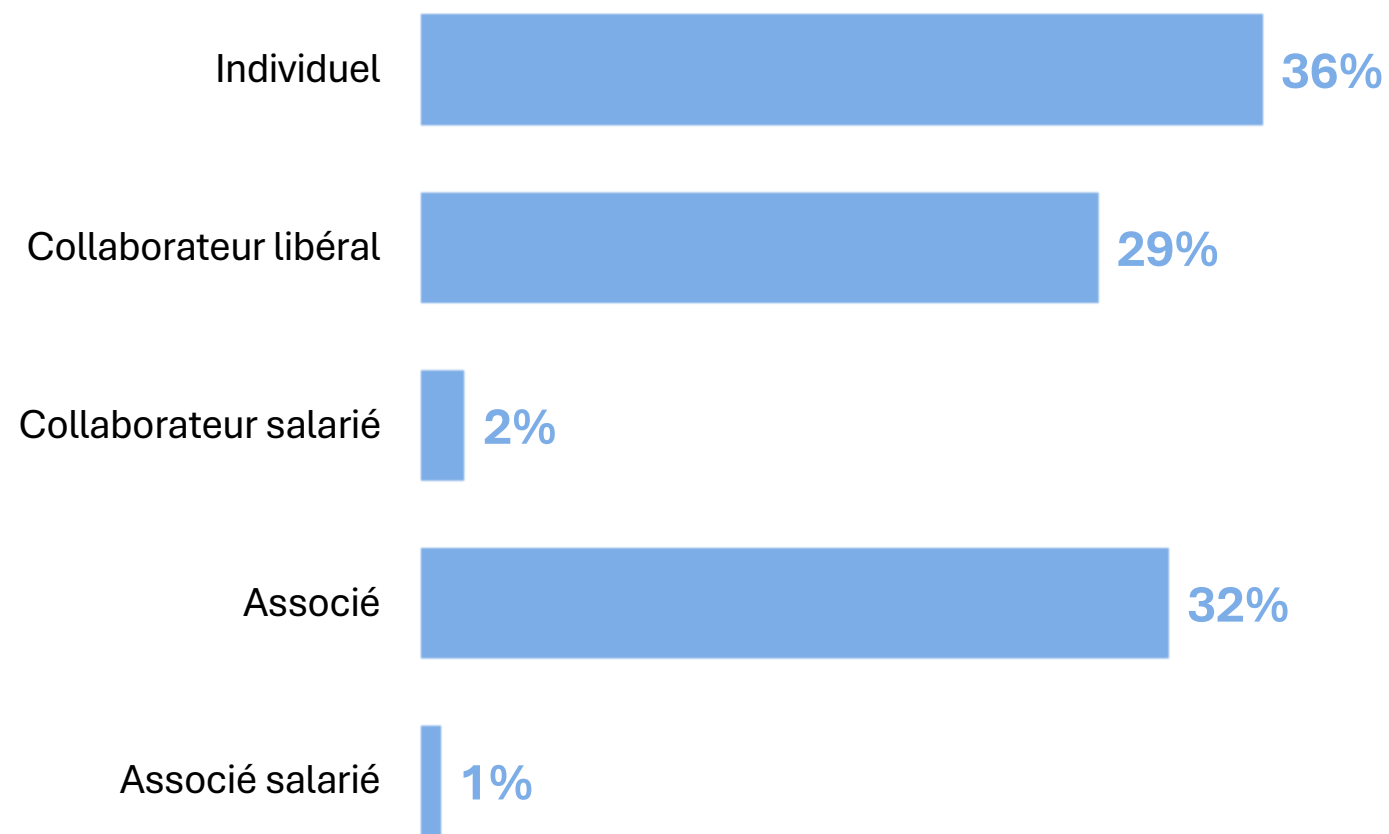


QUESTION : Quel est votre barreau d'appartenance ?

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
ST Métropole	98%	99%	96%	99%	99%	99%	89%	99%	98%	100%	99%	96%	99%
Ile-de-France	51%	37%	48%	50%	60%	51%	54%	64%	55%	43%	44%	41%	68%
Auvergne-Rhône-Alpes	11%	12%	7%	10%	10%	15%	3%	11%	9%	12%	18%	8%	5%
Provence-Alpes-Côte-d'Azur, Corse	7%	9%	10%	8%	5%	5%	9%	6%	9%	17%	5%	9%	4%
Nouvelle-Aquitaine	6%	9%	6%	7%	5%	5%	2%	4%	5%	7%	4%	8%	4%
Occitanie	6%	8%	7%	6%	5%	5%	7%	1%	7%	6%	8%	11%	4%
Grand Est	4%	4%	6%	3%	3%	3%	8%	4%	4%	3%	4%	7%	3%
Bretagne	3%	3%	3%	3%	2%	3%	-	1%	2%	1%	6%	2%	2%
Pays de la Loire	3%	4%	3%	4%	3%	4%	4%	3%	2%	4%	3%	1%	2%
Hauts-de-France	3%	5%	2%	3%	3%	4%	-	2%	2%	4%	3%	3%	3%
Normandie	2%	3%	2%	2%	1%	2%	2%	1%	3%	2%	2%	3%	1%
Bourgogne-Franche-Comté	1%	3%	1%	2%	1%	1%	-	1%	-	1%	1%	1%	2%
Centre-Val de Loire	1%	2%	1%	1%	1%	1%	-	1%	-	-	1%	2%	1%
ST Outre Mers	2%	1%	4%	1%	1%	1%	11%	1%	2%	-	1%	4%	1%

Le statut d'exercice actuel

QUESTION : Sous quel statut exercez-vous aujourd'hui ?



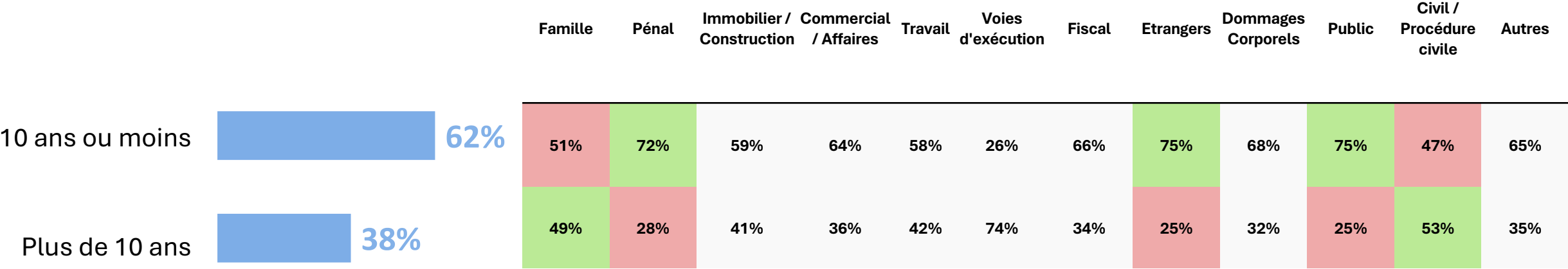
Le statut d'exercice actuel – Selon le principal domaine d'activité pratiqué

QUESTION : Sous quel statut exercez-vous aujourd'hui ?

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
Individuel	36%	62%	52%	32%	21%	35%	33%	22%	72%	31%	23%	38%	33%
Collaborateur libéral	29%	15%	29%	30%	36%	28%	15%	30%	18%	39%	40%	25%	27%
Collaborateur salarié	2%	-	-	2%	3%	2%	-	4%	-	-	4%	2%	1%
Associé	32%	23%	19%	35%	39%	34%	52%	41%	8%	29%	32%	35%	38%
Associé salarié	1%	-	-	1%	1%	1%	-	3%	2%	1%	1%	-	1%

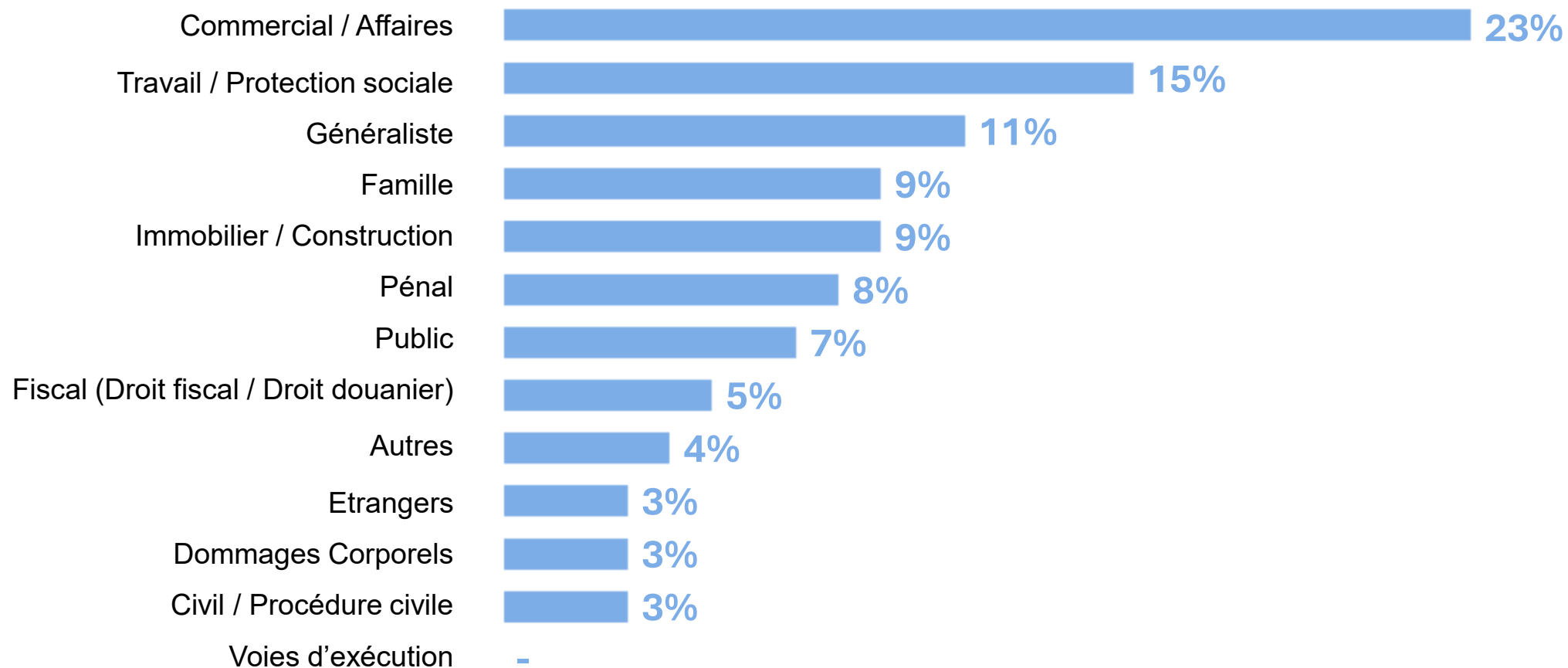
L'ancienneté de son statut d'exercice actuel

QUESTION : Depuis quelle année avez-vous ce statut ?



Le principal domaine d'activité pratique

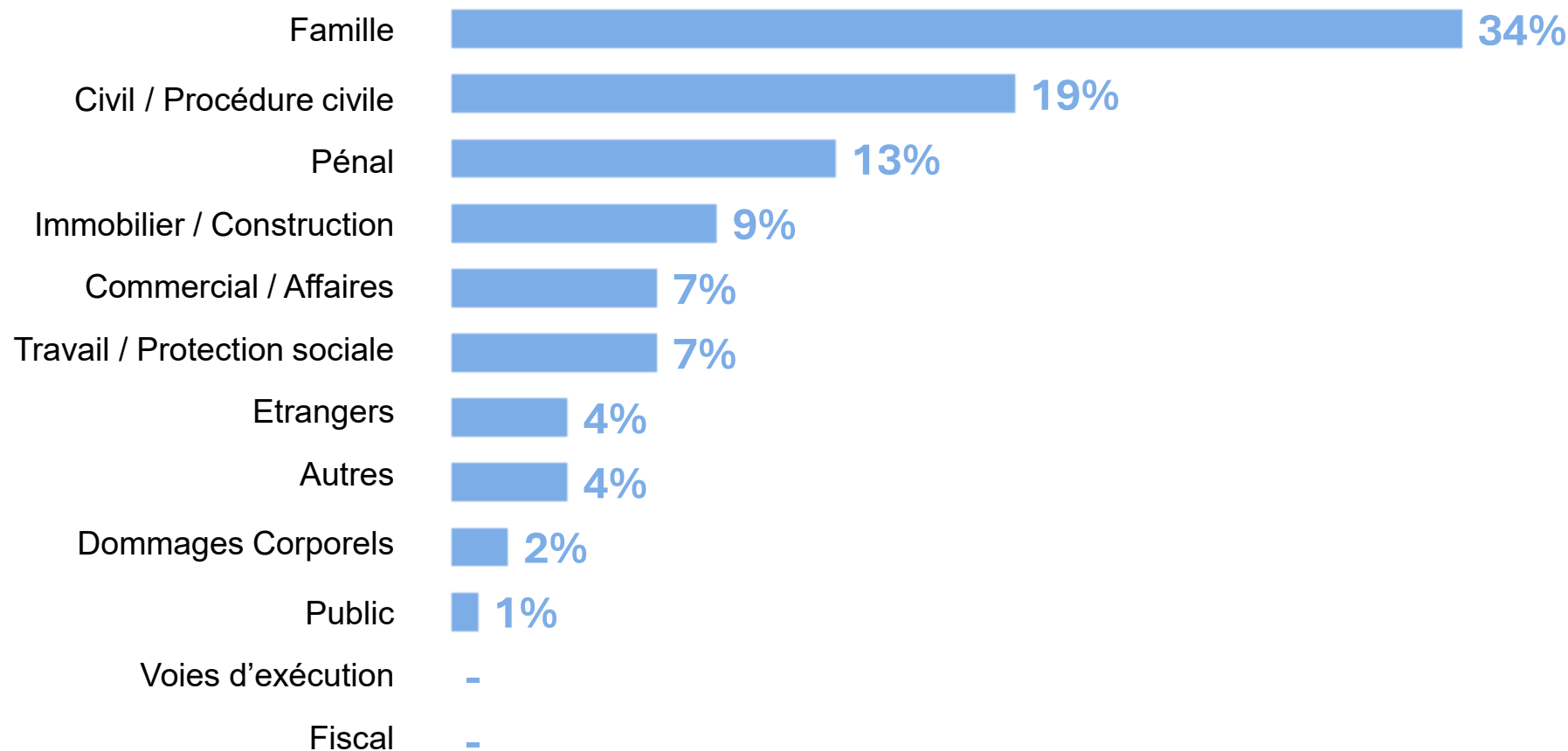
QUESTION : Auquel de ces domaines rattacheriez-vous votre domaine d'activité principale, qu'il s'agisse de conseil ou de contentieux ?



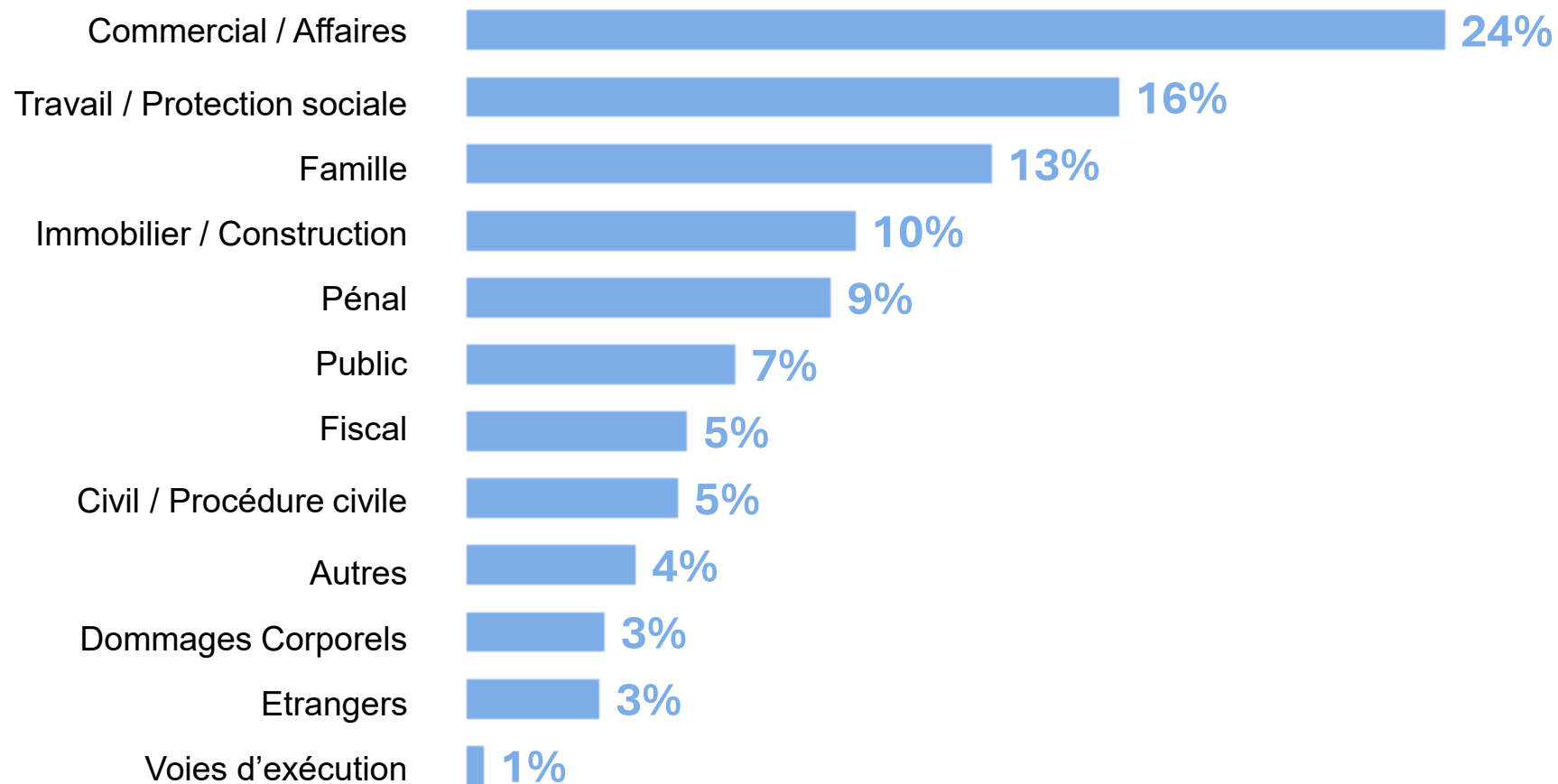
Le domaine d'activité prédominant au sein de sa pratique généraliste

QUESTION : Dans le cadre de votre activité généraliste, quelle est, parmi la liste suivante, votre activité prédominante, qu'il s'agisse de conseil ou de contentieux ?

Base : à ceux dont le domaine d'activité principale est "généraliste", soit 11% de l'échantillon

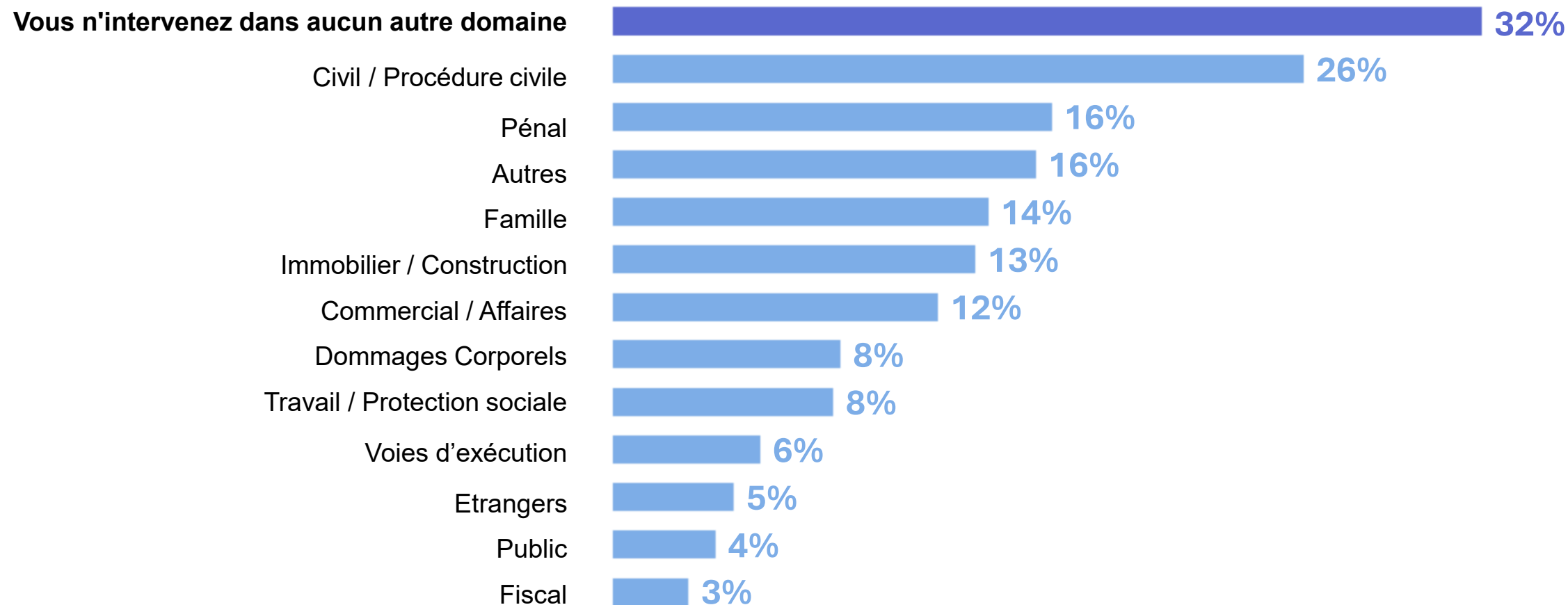


Le principal domaine d'activité pratiqué - Reconstruction



Les autres domaines d'activité significatifs

QUESTION : Intervenez-vous de manière significative, dans d'autres domaines d'activité, si oui lesquels ?



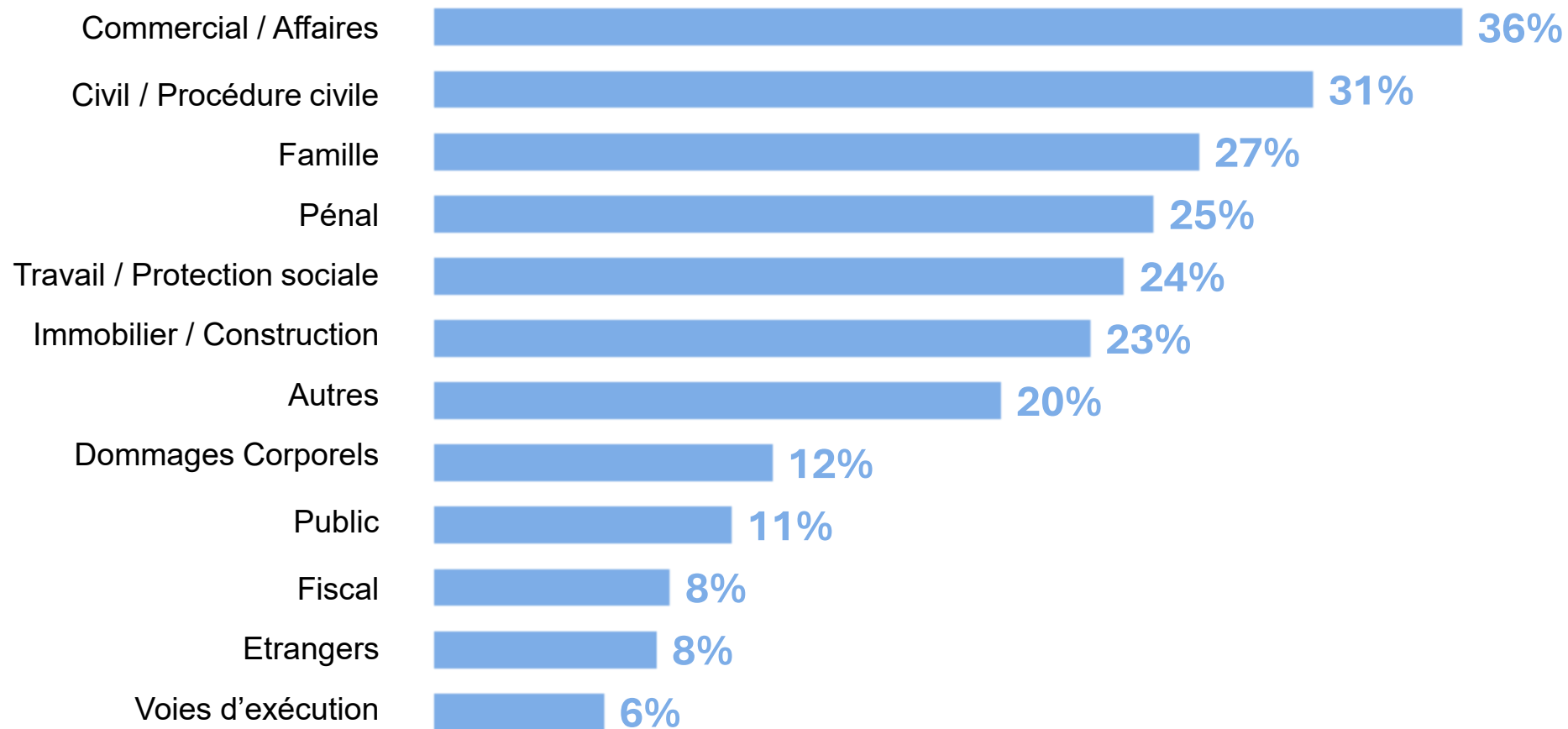
Les autres domaines d'activité significatifs – Selon le principal domaine d'activité pratiqué



QUESTION : Intervenez-vous de manière significative, dans d'autres domaines d'activité, si oui lesquels ?

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
Vous n'intervenez dans aucun autre domaine	32%	15%	18%	16%	38%	56%	-	55%	27%	30%	42%	13%	15%
Civil / Procédure civile	26%	41%	27%	51%	29%	14%	64%	2%	12%	26%	9%	-	37%
Pénal	16%	47%	-	12%	8%	13%	4%	5%	45%	22%	6%	30%	13%
Autres	16%	21%	23%	18%	16%	8%	7%	4%	16%	35%	12%	26%	-
Famille	14%	-	43%	18%	4%	13%	31%	6%	37%	21%	1%	41%	16%
Immobilier / Construction	13%	20%	10%	-	16%	6%	40%	6%	4%	6%	25%	36%	17%
Commercial / Affaires	12%	10%	13%	22%	-	13%	29%	35%	9%	3%	3%	29%	31%
Dommages Corporels	8%	16%	23%	10%	2%	4%	6%	0%	6%	-	4%	19%	18%
Travail / Protection sociale	8%	15%	10%	8%	9%	-	9%	2%	11%	9%	4%	19%	9%
Voies d'exécution	6%	5%	4%	13%	7%	2%	-	2%	2%	-	0%	18%	5%
Etrangers	5%	8%	12%	2%	1%	3%	4%	1%	-	3%	16%	4%	3%
Public	4%	1%	6%	12%	2%	4%	-	2%	15%	2%	-	6%	4%
Fiscal	3%	0%	1%	2%	10%	-	-	-	1%	-	-	2%	3%

Les différents domaines d'activité pratiqués - Reconstruction



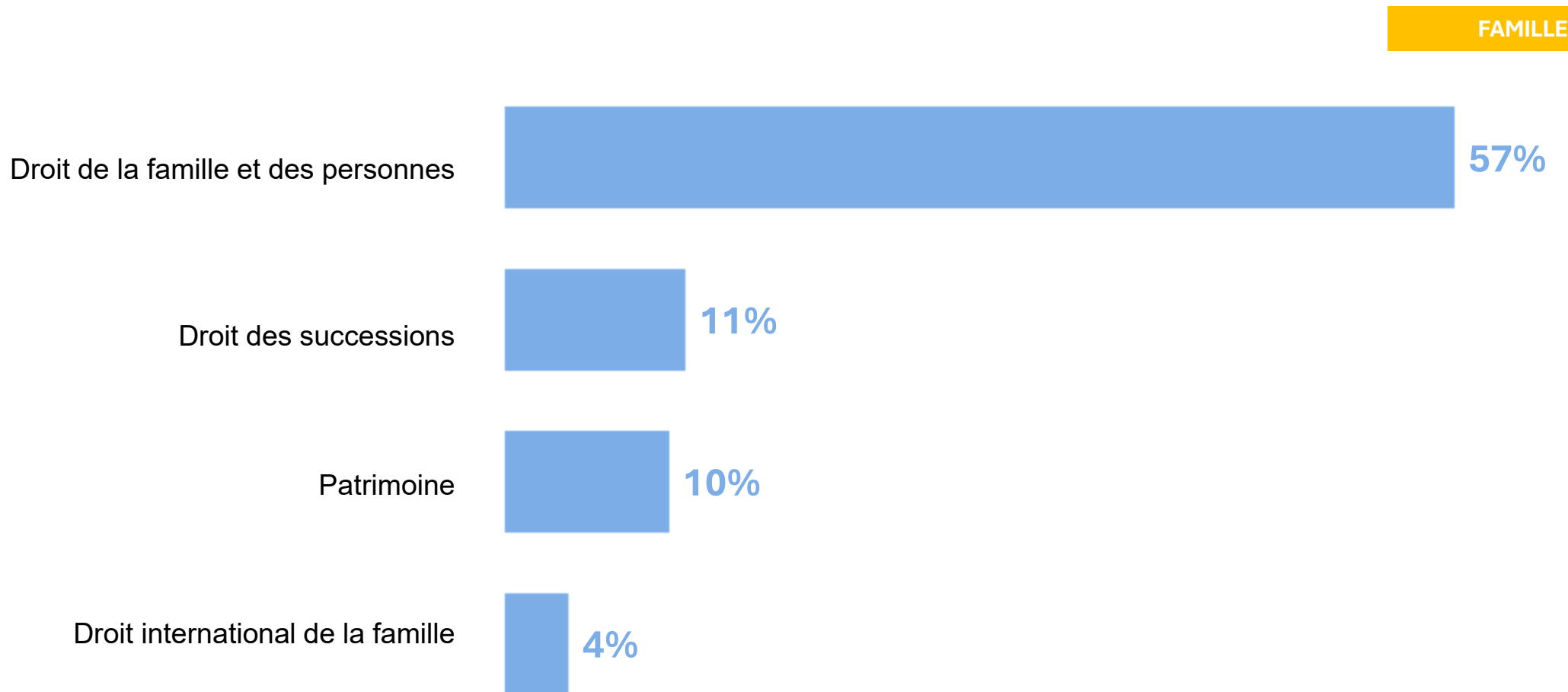
Les différents domaines d'activité pratiqués – Selon le principal domaine d'activité pratiqué



	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
Commercial / Affaires	36%	10%	13%	22%	100%	13%	29%	35%	9%	3%	3%	29%	31%
Civil / Procédure civile	31%	41%	27%	51%	29%	14%	64%	2%	12%	26%	9%	100%	37%
Famille	27%	100%	43%	18%	4%	13%	31%	6%	37%	21%	1%	41%	16%
Pénal	25%	47%	100%	12%	8%	13%	4%	5%	45%	22%	6%	30%	13%
Travail / Protection sociale	24%	15%	10%	8%	9%	100%	9%	2%	11%	9%	4%	19%	9%
Immobilier / Construction	23%	20%	10%	100%	16%	6%	40%	6%	4%	6%	25%	36%	17%
Autres	20%	21%	23%	18%	16%	8%	7%	4%	16%	35%	12%	26%	100%
Dommages Corporels	12%	16%	23%	10%	2%	4%	6%	0%	6%	100%	4%	19%	18%
Public	11%	1%	6%	12%	2%	4%	-	2%	15%	2%	100%	6%	4%
Fiscal	8%	0%	1%	2%	10%	-	-	100%	1%	-	-	2%	3%
Etrangers	8%	8%	12%	2%	1%	3%	4%	1%	100%	3%	16%	4%	3%
Voies d'exécution	6%	5%	4%	13%	7%	2%	100%	2%	2%	-	0%	18%	5%

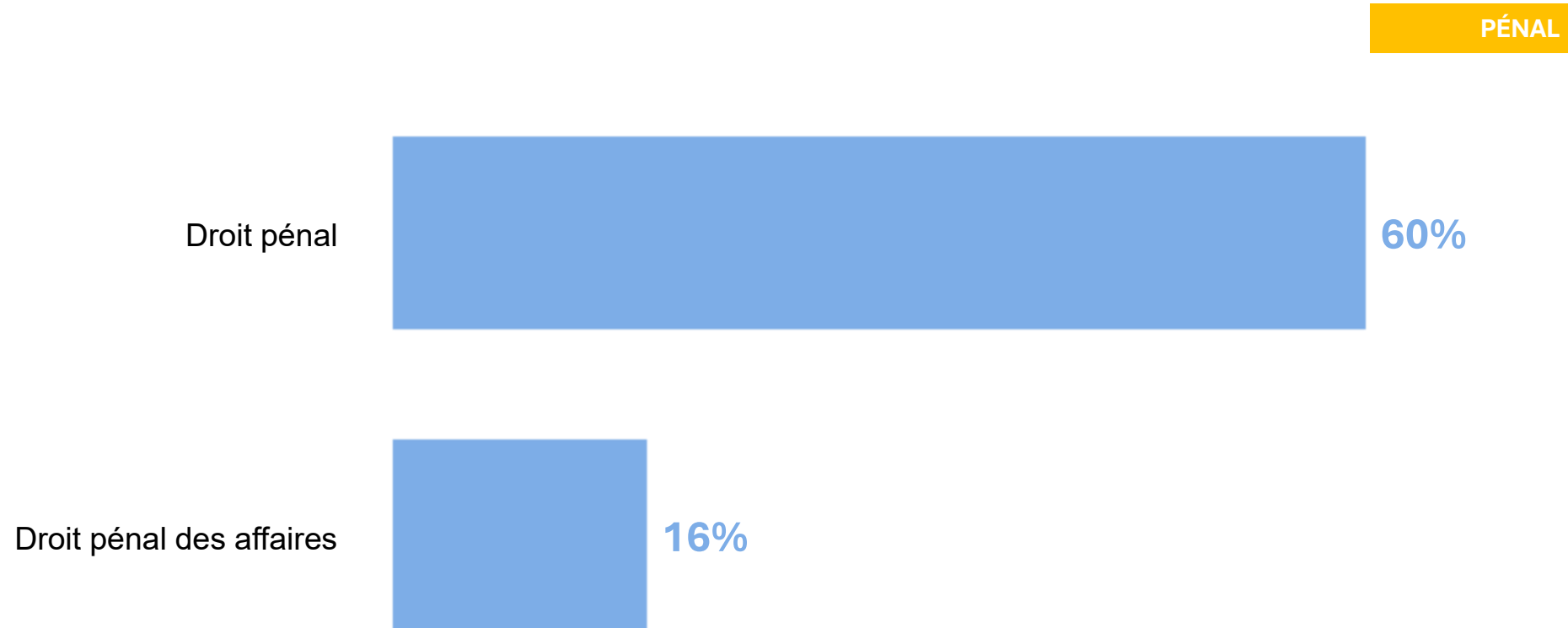
La part que représente les différentes activités de son domaine principal dans ses honoraires

QUESTION : Au sein de cette activité principale / prédominante, pourriez vous indiquer la part qu'occupe chacune de ces activités dans le total de vos honoraires facturés (en moyenne) ?



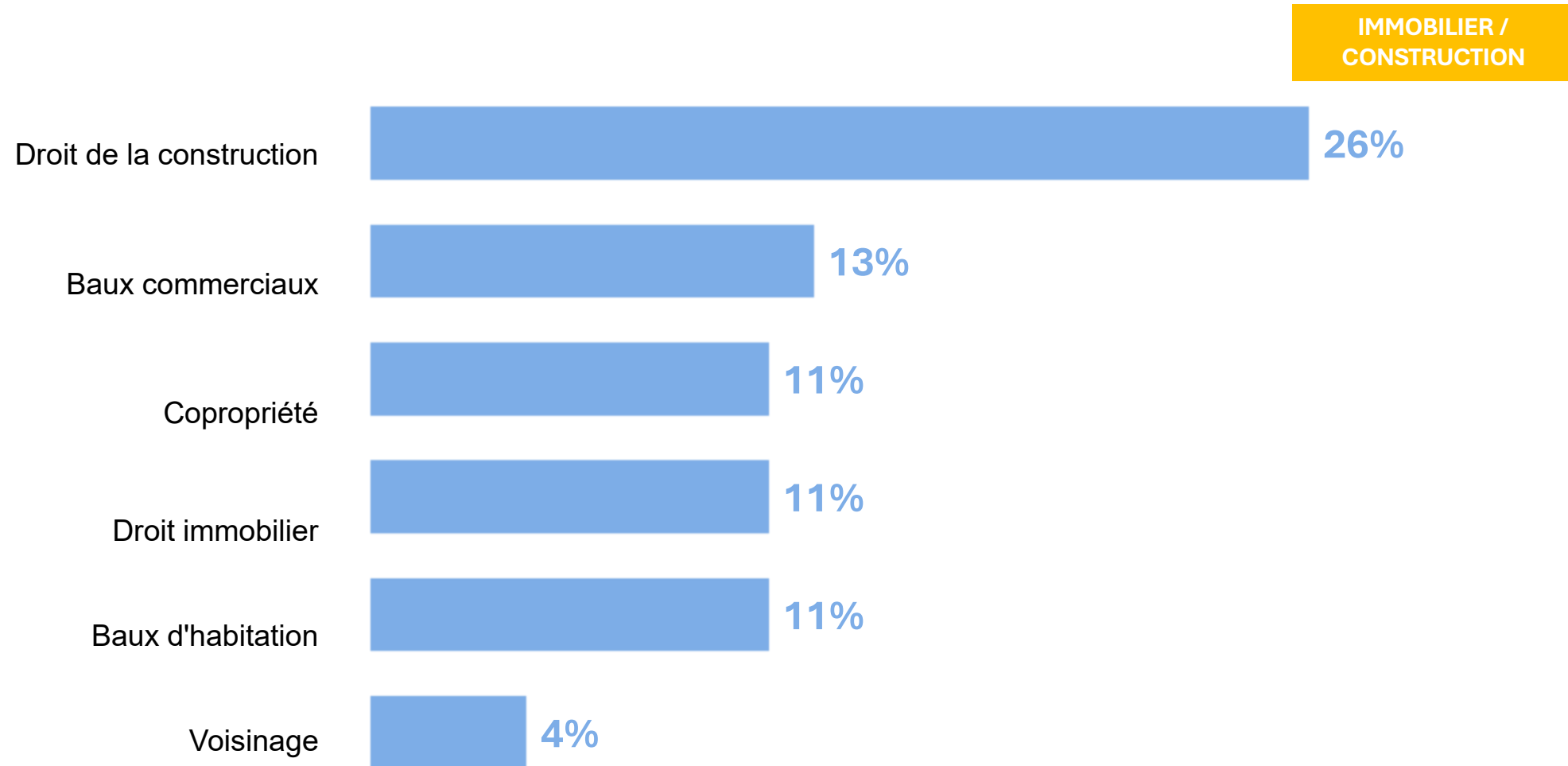
La part que représente les différentes activités de son domaine principal dans ses honoraires

QUESTION : Au sein de cette activité principale / prédominante, pourriez vous indiquer la part qu'occupe chacune de ces activités dans le total de vos honoraires facturés (en moyenne) ?



La part que représente les différentes activités de son domaine principal dans ses honoraires

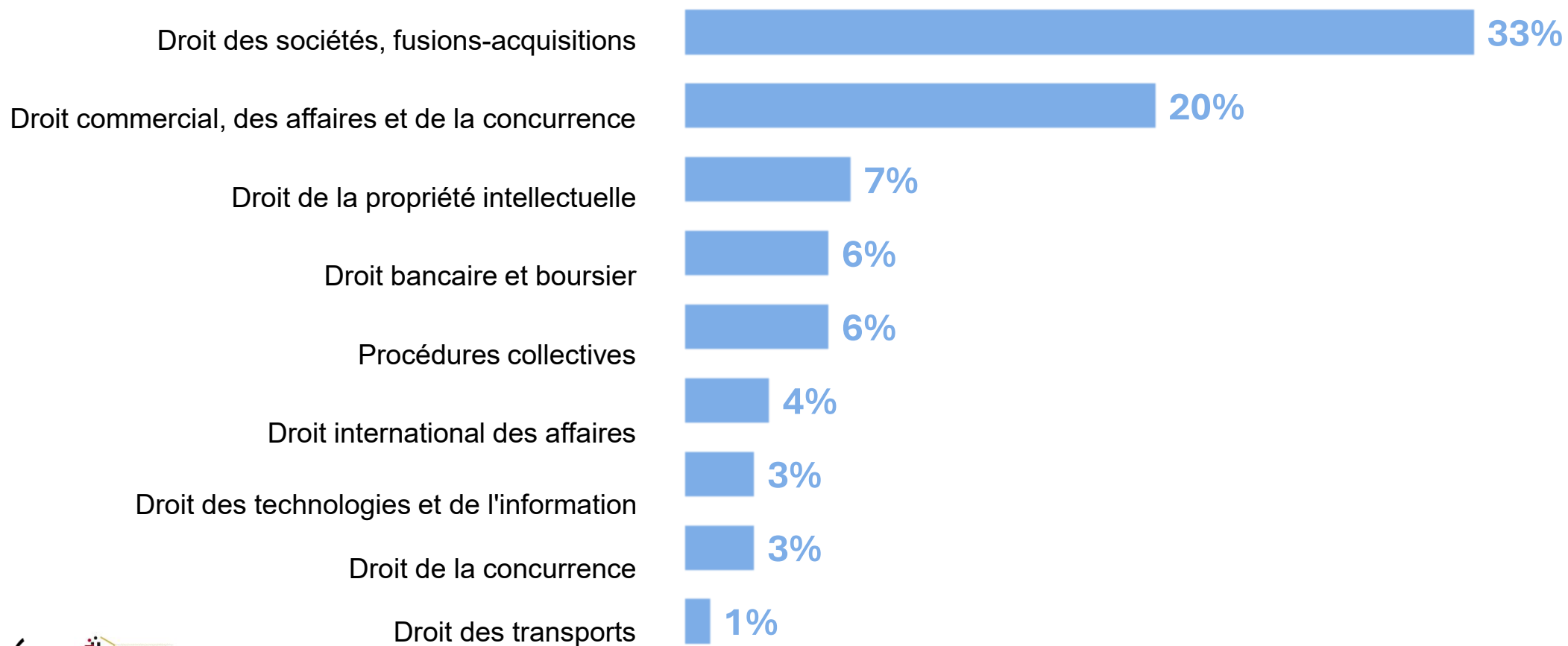
QUESTION : Au sein de cette activité principale / prédominante, pourriez vous indiquer la part qu'occupe chacune de ces activités dans le total de vos honoraires facturés (en moyenne) ?



La part que représente les différentes activités de son domaine principal dans ses honoraires

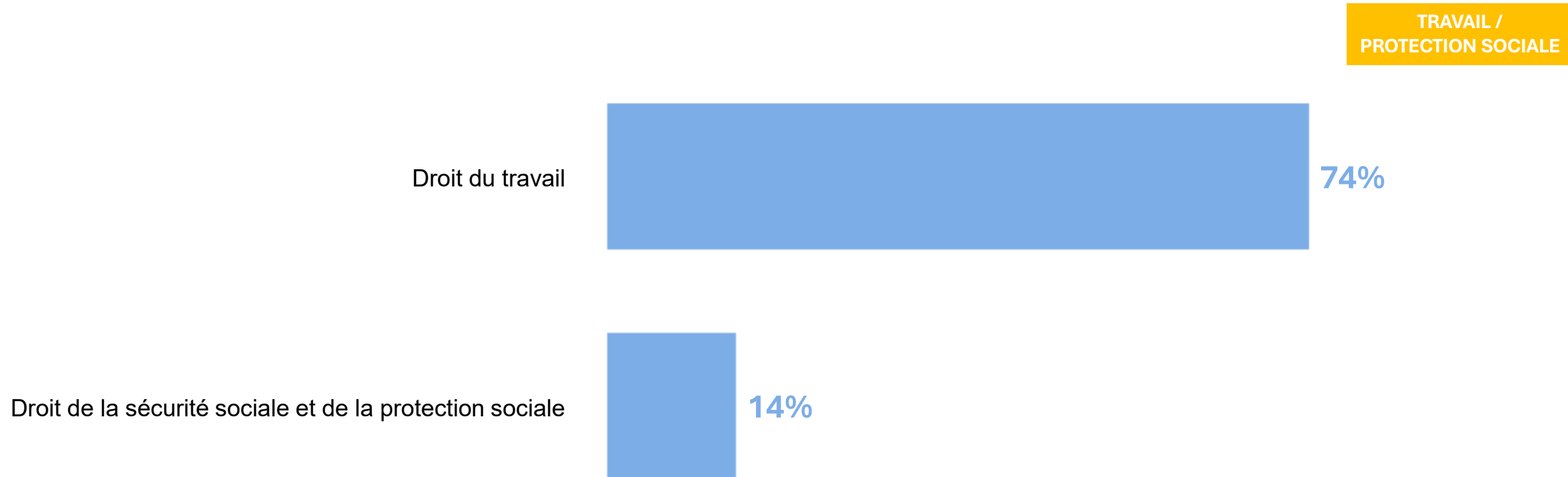
QUESTION : Au sein de cette activité principale / prédominante, pourriez vous indiquer la part qu'occupe chacune de ces activités dans le total de vos honoraires facturés (en moyenne) ?

COMMERCIAL /
AFFAIRES



La part que représente les différentes activités de son domaine principal dans ses honoraires

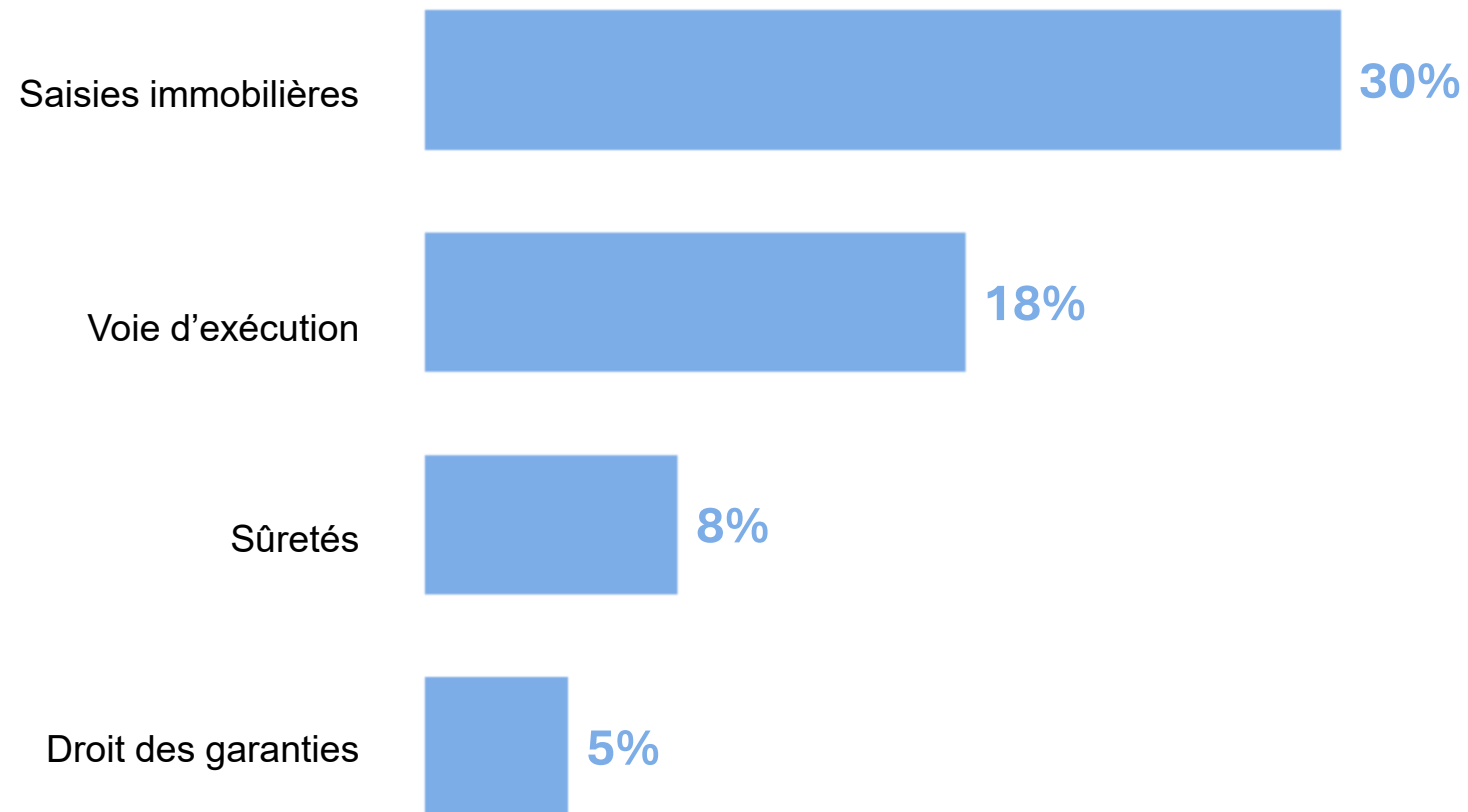
QUESTION : Au sein de cette activité principale / prédominante, pourriez vous indiquer la part qu'occupe chacune de ces activités dans le total de vos honoraires facturés (en moyenne) ?



La part que représente les différentes activités de son domaine principal dans ses honoraires

QUESTION : Au sein de cette activité principale / prédominante, pourriez vous indiquer la part qu'occupe chacune de ces activités dans le total de vos honoraires facturés (en moyenne) ?

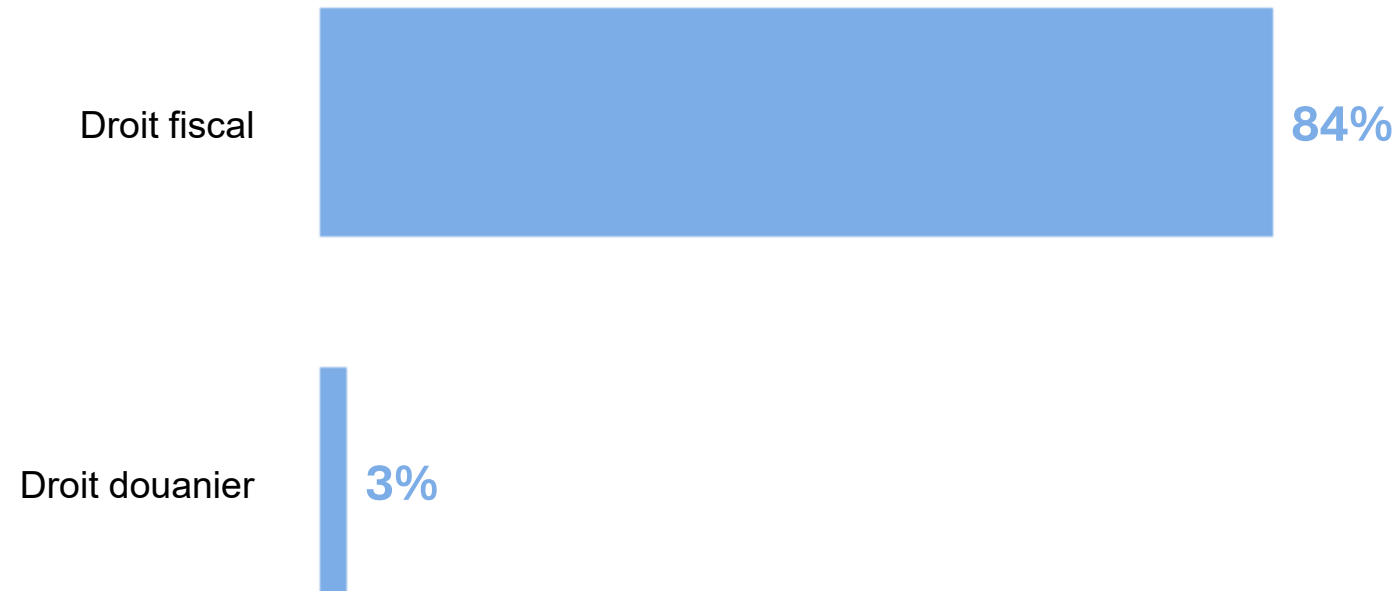
VOIES D'EXÉCUTION



La part que représente les différentes activités de son domaine principal dans ses honoraires

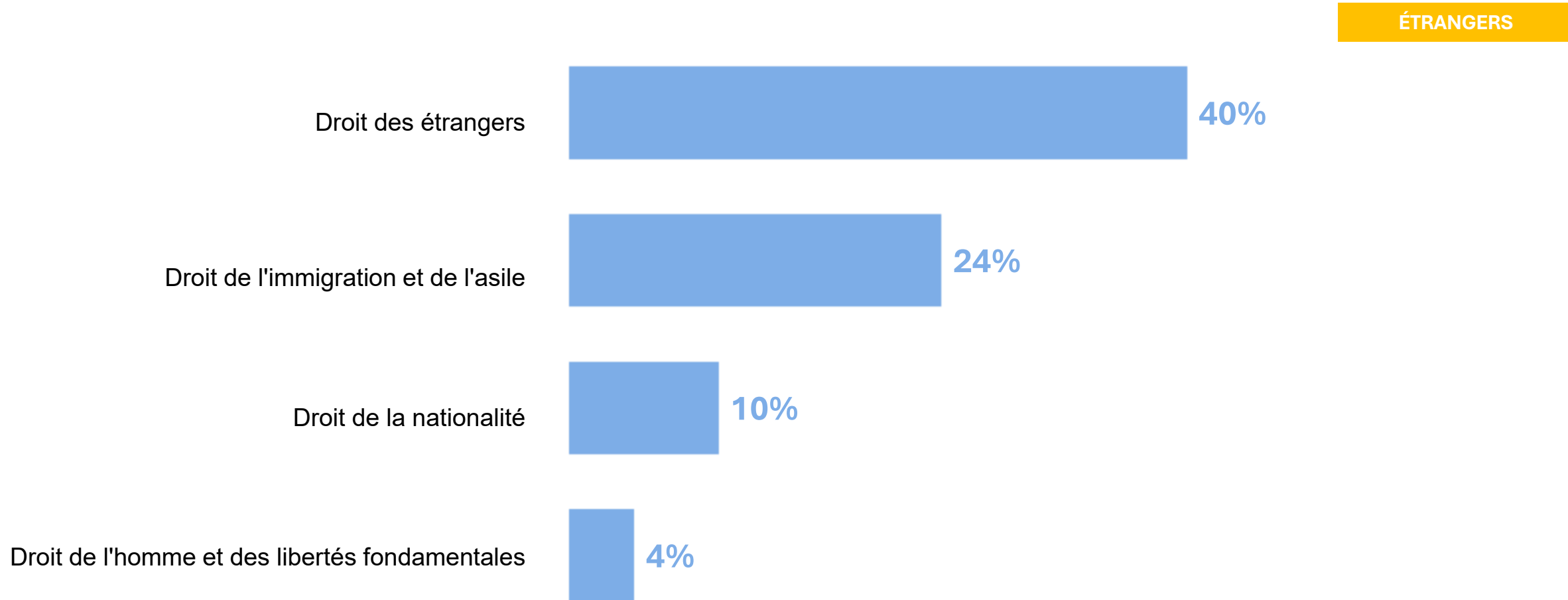
QUESTION : Au sein de cette activité principale / prédominante, pourriez vous indiquer la part qu'occupe chacune de ces activités dans le total de vos honoraires facturés (en moyenne) ?

FISCAL



La part que représente les différentes activités de son domaine principal dans ses honoraires

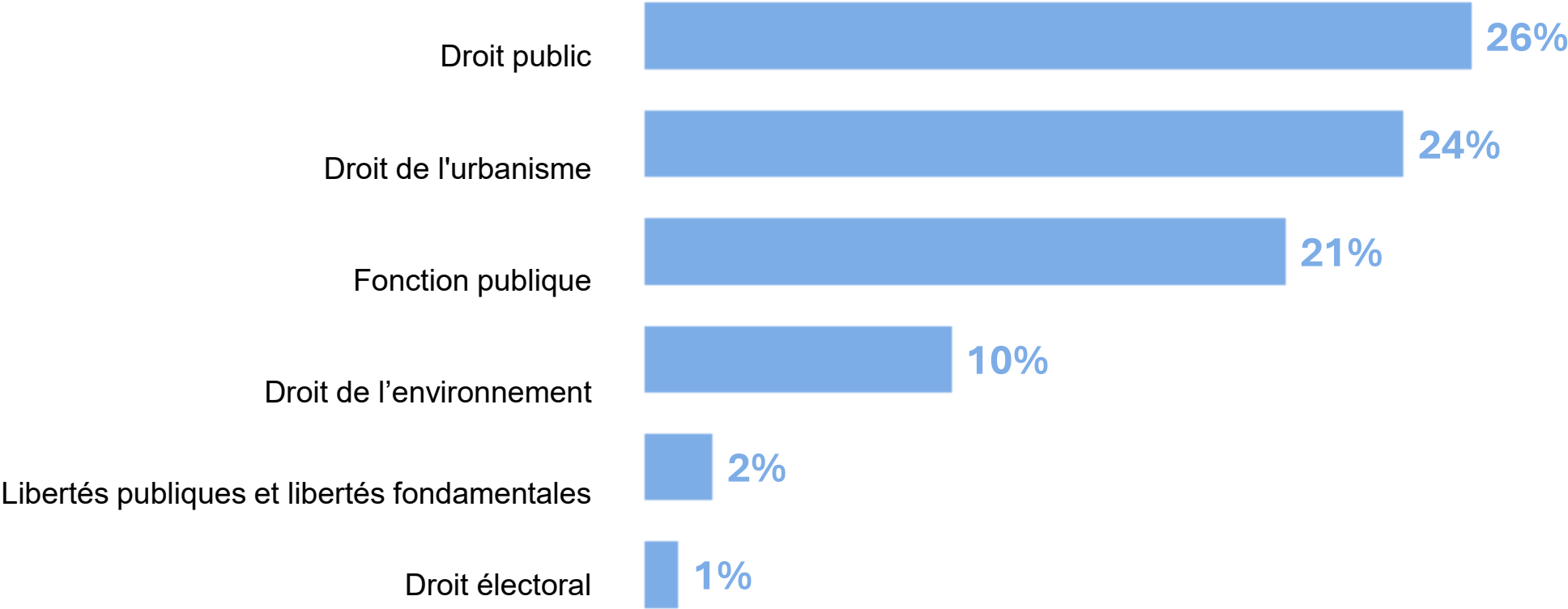
QUESTION : Au sein de cette activité principale / prédominante, pourriez vous indiquer la part qu'occupe chacune de ces activités dans le total de vos honoraires facturés (en moyenne) ?



La part que représente les différentes activités de son domaine principal dans ses honoraires

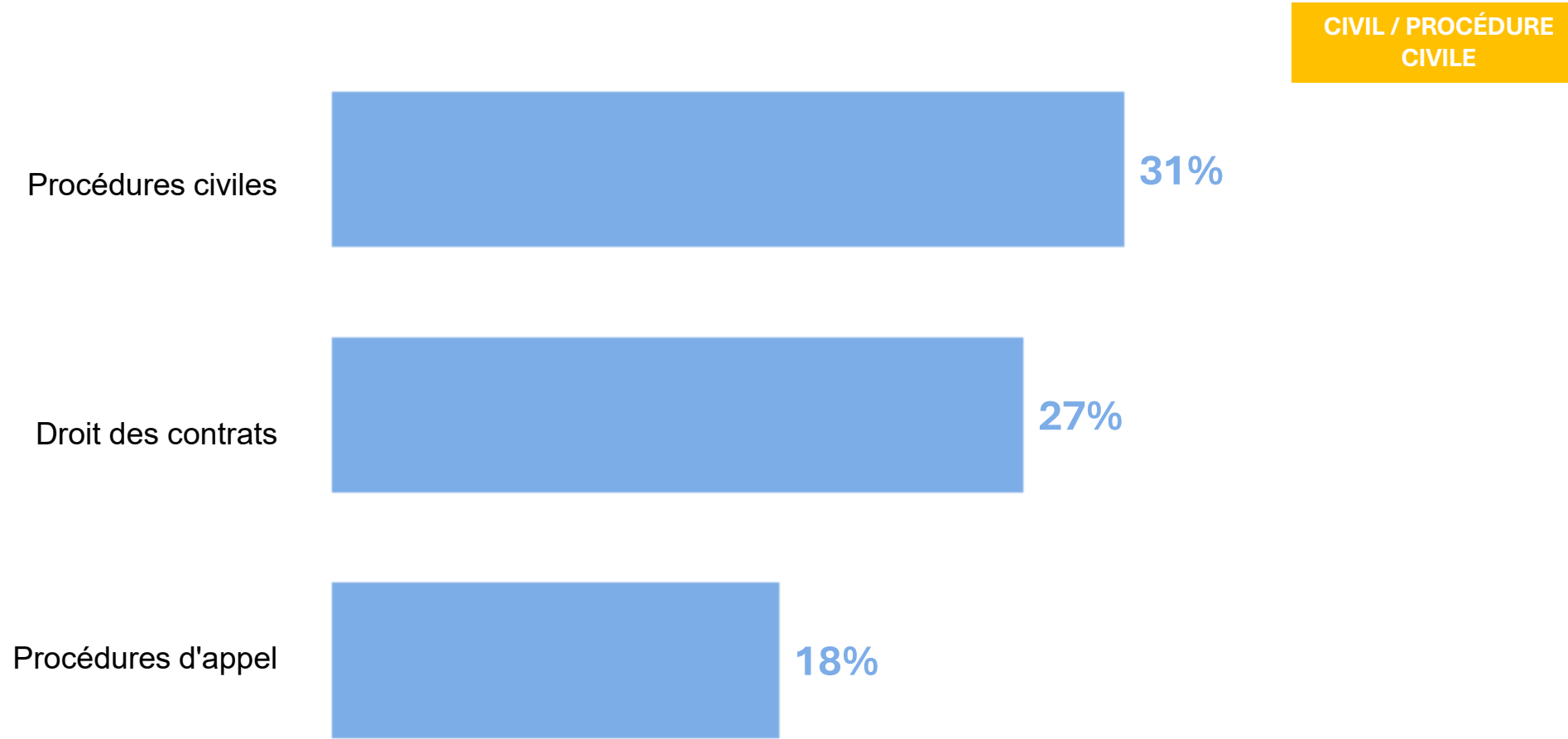
QUESTION : Au sein de cette activité principale / prédominante, pourriez vous indiquer la part qu’occupe chacune de ces activités dans le total de vos honoraires facturés (en moyenne) ?

PUBLIC



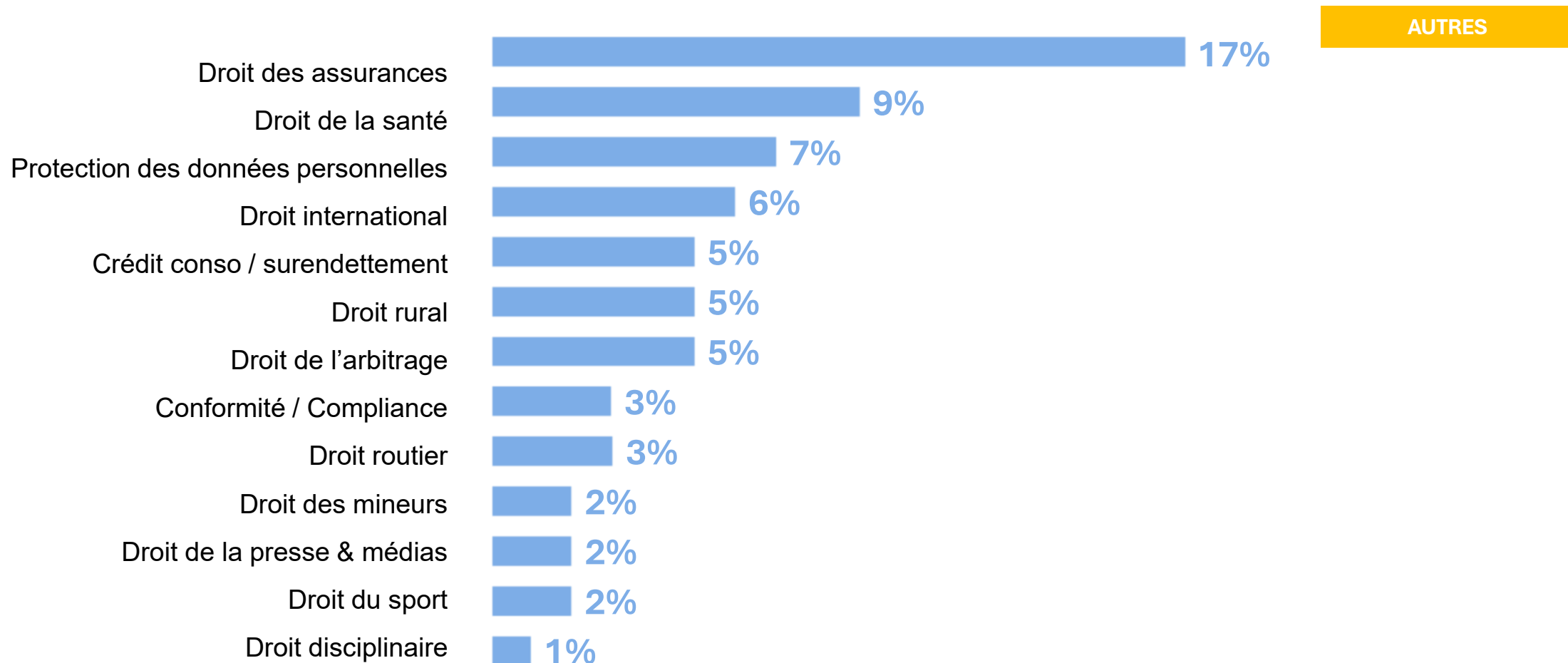
La part que représente les différentes activités de son domaine principal dans ses honoraires

QUESTION : Au sein de cette activité principale / prédominante, pourriez vous indiquer la part qu'occupe chacune de ces activités dans le total de vos honoraires facturés (en moyenne) ?



La part que représente les différentes activités de son domaine principal dans ses honoraires

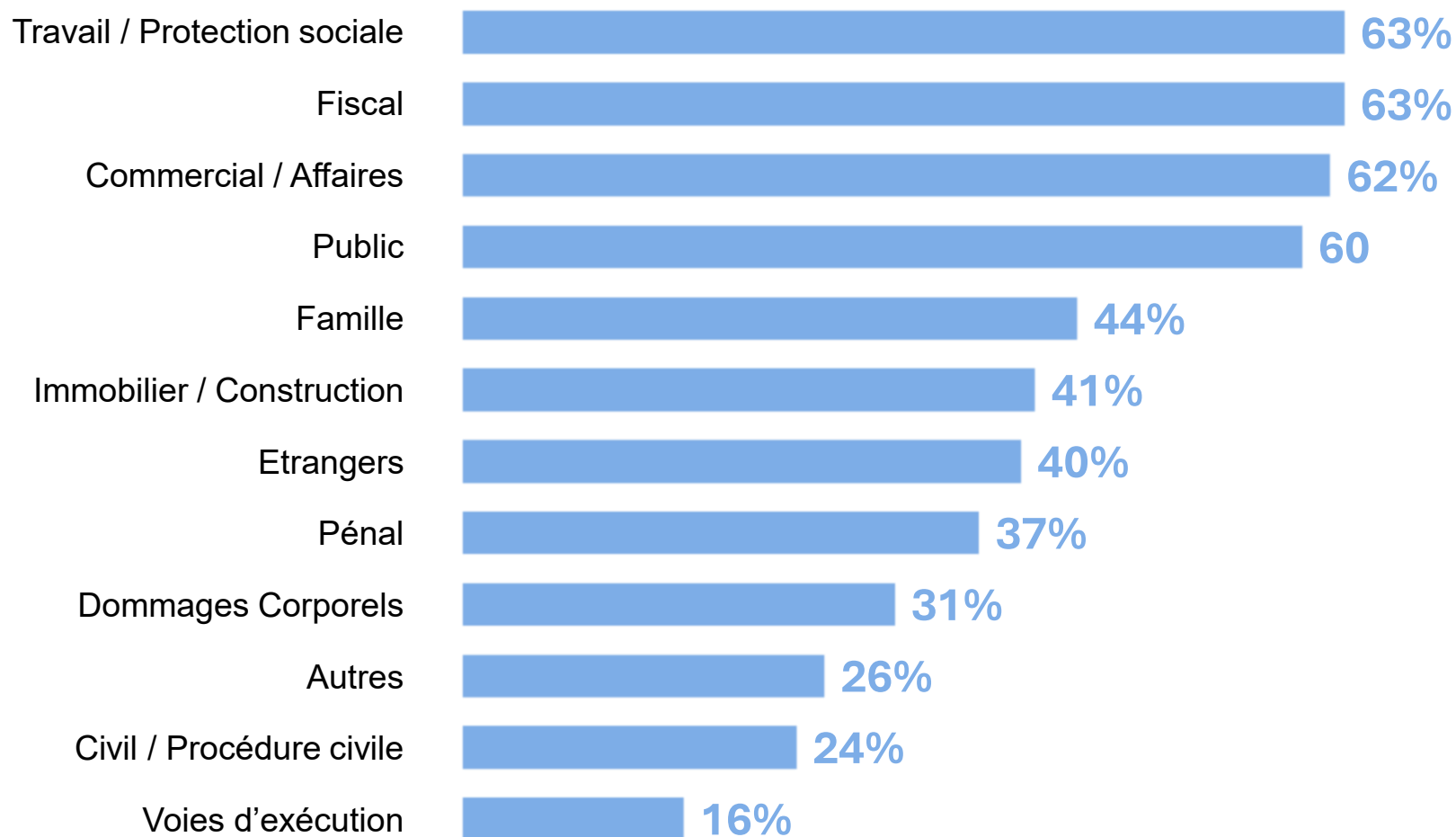
QUESTION : Au sein de cette activité principale / prédominante, pourriez vous indiquer la part qu'occupe chacune de ces activités dans le total de vos honoraires facturés (en moyenne) ?



La part que représente ses différents domaines d'activités dans ses honoraires

QUESTION : Quelle est la répartition de chacune de ces activités dans le total de vos honoraires perçus (en moyenne) ?

Résultats présentés sur la base de ceux qui se sont exprimés pour chacun des items



La part que représente ses différents domaines d'activités dans ses honoraires – Selon le principal domaine d'activité pratiqué



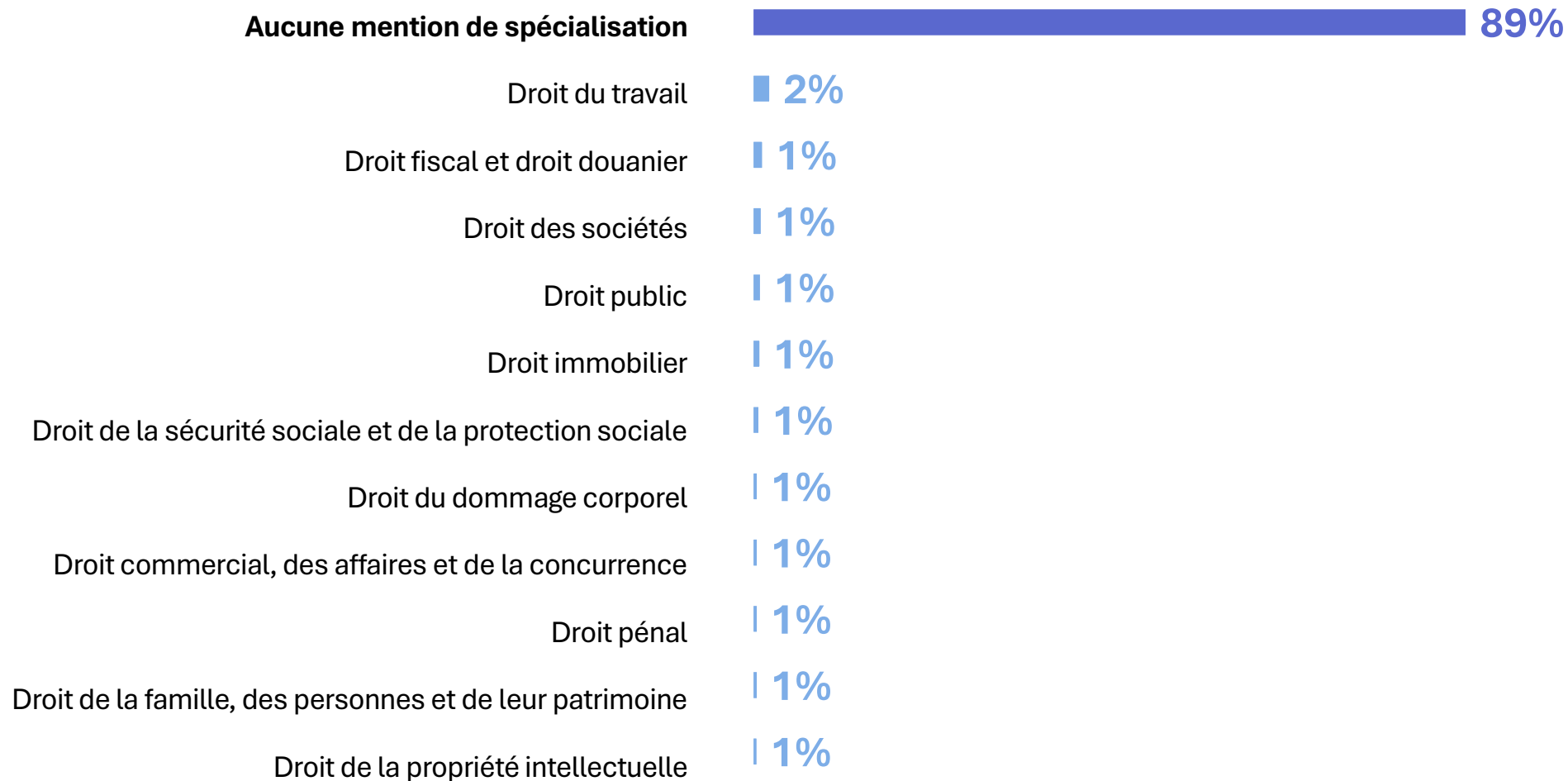
QUESTION : Quelle est la répartition de chacune de ces activités dans le total de vos honoraires perçus (en moyenne) ?

Résultats présentés sur la base de ceux qui se sont exprimés pour chacun des items

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
Famille	44	67	25	20	17	23			25	29		25	26
Pénal	37	23	68	18	18	17			21	18	16	19	25
Immobilier / Construction	41	19	15	70	22	19					22	21	25
Commercial / Affaires	62	20	21	23	81	24		27				26	31
Travail / Protection sociale	63	19	18	16	21	86						18	
Voies d'exécution	16	11		13	13		55					13	
Fiscal	63				20			86					
Etrangers	40	19	19			13			70		21		
Dommages Corporels	31	14	14	17	12	11				71		14	22
Public	60		11	22		15			18		84		
Civil / Procédure civile	24	16	19	18	20	14			12	21	14	54	26
Autres	26	15	19	14	18	15			16	26	19	18	60

La mention de spécialisation possédée

QUESTION : Possédez-vous une ou plusieurs des mentions de spécialisation suivantes ?



La mention de spécialisation possédée – Selon le principal domaine d'activité pratiqué

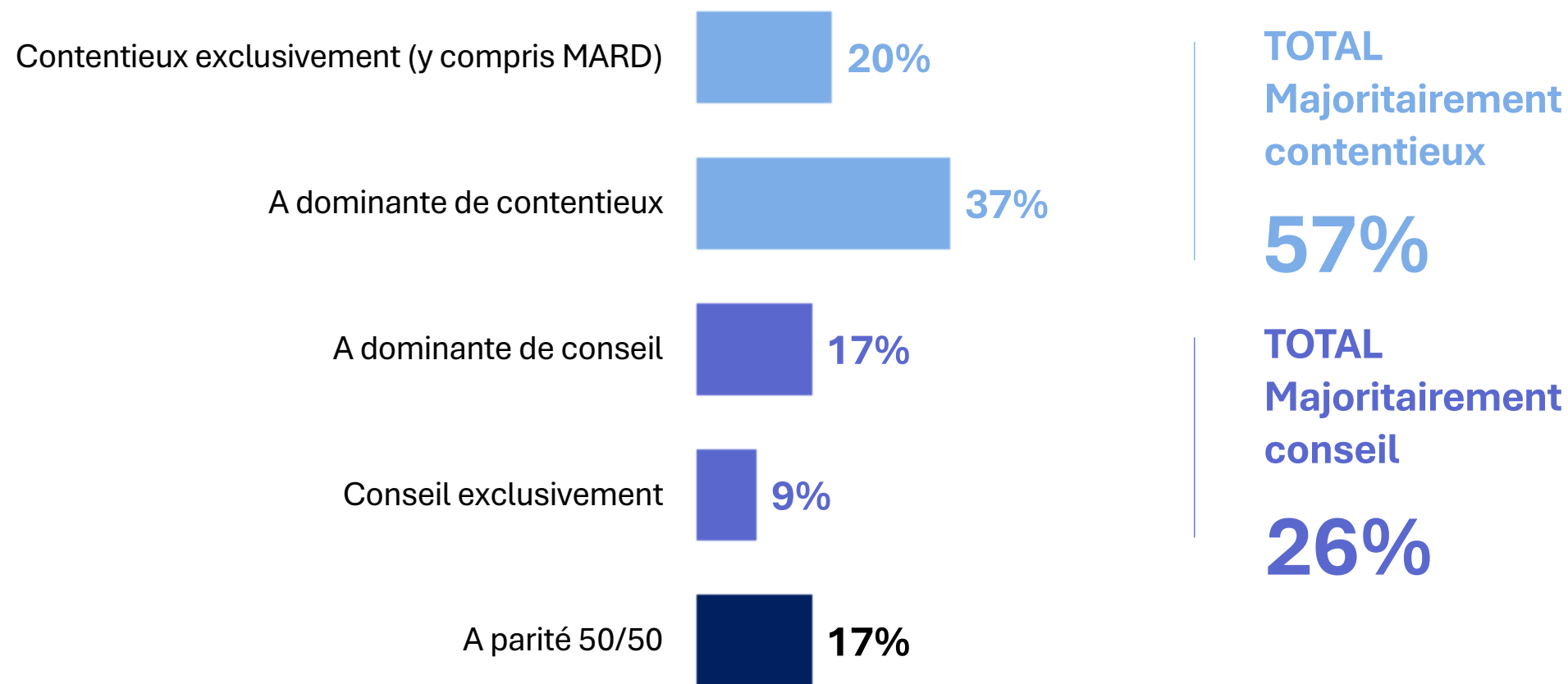


QUESTION : Possédez-vous une ou plusieurs des mentions de spécialisation suivantes ?

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
Aucune mention de spécialisation	89%	95%	95%	91%	90%	87%	82%	82%	96%	81%	85%	91%	83%
Droit du travail	2%	0%	0%	0%	0%	12%	-	-	-	-	-	-	-
Droit fiscal et droit douanier	1%	0%	-	-	1%	-	-	17%	-	-	-	0%	-
Droit des sociétés	1%	0%	-	-	4%	0%	-	1%	-	-	-	-	-
Droit public	1%	-	-	1%	-	-	-	-	-	-	14%	-	1%
Droit immobilier	1%	-	0%	8%	0%	0%	-	-	-	-	1%	1%	-
Droit de la sécurité sociale et de la protection sociale	1%	0%	0%	-	-	5%	-	-	-	-	-	-	-
Droit du dommage corporel	1%	0%	-	-	-	-	-	-	-	15%	-	0%	1%
Droit commercial, des affaires et de la concurrence	1%	0%	-	-	2%	0%	-	-	1%	-	-	0%	-
Droit pénal	1%	0%	4%	0%	0%	-	-	0%	1%	1%	-	-	1%
Droit de la famille, des personnes et de leur patrimoine	1%	4%	0%	-	-	0%	8%	-	-	1%	-	-	1%
Droit de la propriété intellectuelle	1%	-	-	-	2%	-	-	-	-	0%	-	0%	0%

La répartition des composantes contentieux et conseil dans son activité

QUESTION : Personnellement, votre activité est-elle actuellement ?



La répartition des composantes contentieux et conseil dans son activité – Selon le principal domaine d'activité pratiqué



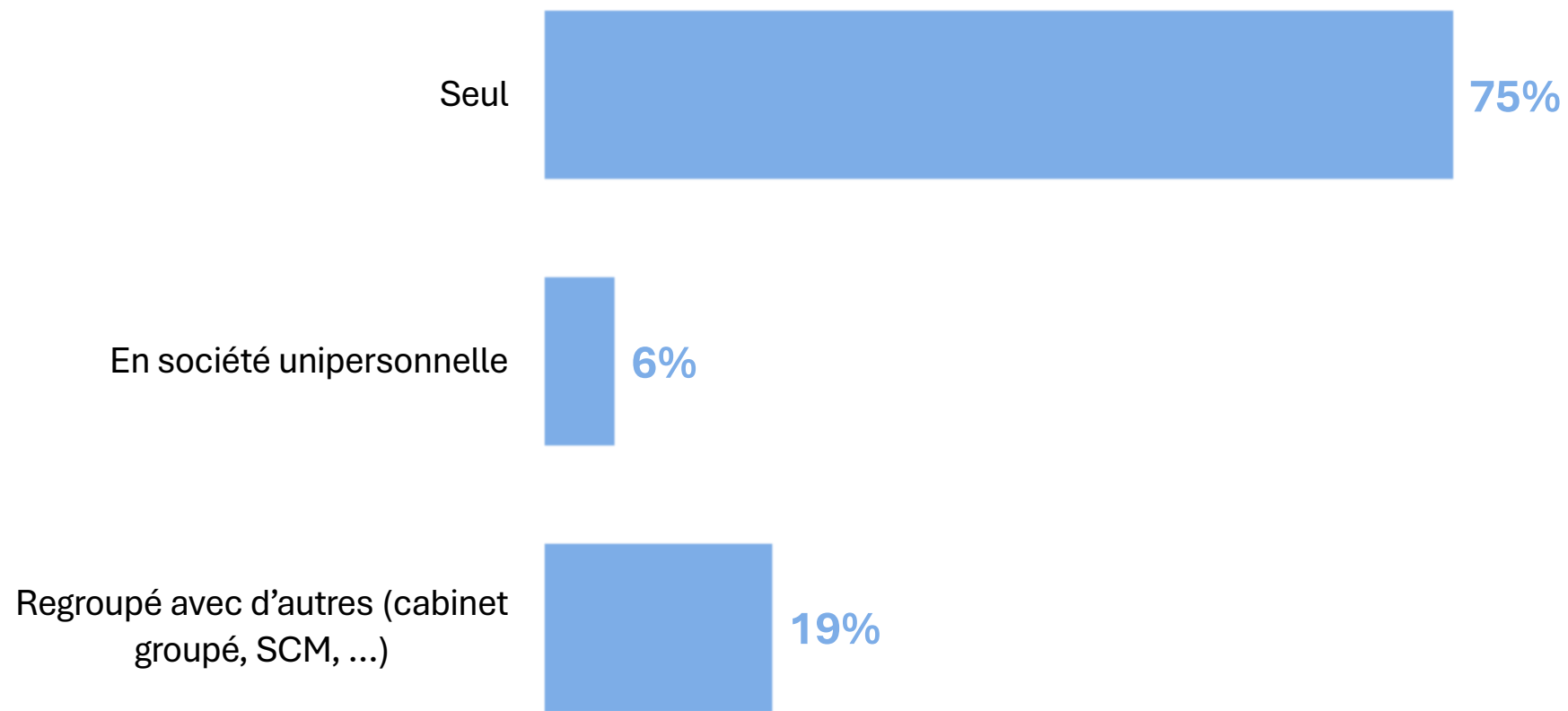
QUESTION : Personnellement, votre activité est-elle actuellement ?

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
TOTAL Majoritairement contentieux	57%	88%	95%	80%	26%	46%	100%	14%	72%	84%	41%	89%	61%
Contentieux exclusivement	20%	36%	53%	26%	6%	7%	64%	1%	16%	44%	5%	40%	21%
A dominante de contentieux	37%	52%	42%	54%	20%	39%	36%	13%	56%	40%	36%	49%	40%
TOTAL Majoritairement conseil	26%	2%	1%	8%	57%	28%	-	62%	5%	4%	14%	3%	26%
A dominante de conseil	17%	2%	1%	6%	27%	25%	-	55%	5%	4%	14%	3%	21%
Conseil exclusivement	9%	-	-	2%	30%	3%	-	7%	-	-	-	-	5%
A parité 50/50	17%	10%	4%	12%	17%	26%	-	24%	23%	12%	45%	8%	13%

Le mode d'exercice en individuel

QUESTION : Est-ce que vous exercez... ?

Base : à ceux qui exercent en individuel, soit 36% de l'échantillon



Le mode d'exercice en individuel – Selon le principal domaine d'activité pratiqué



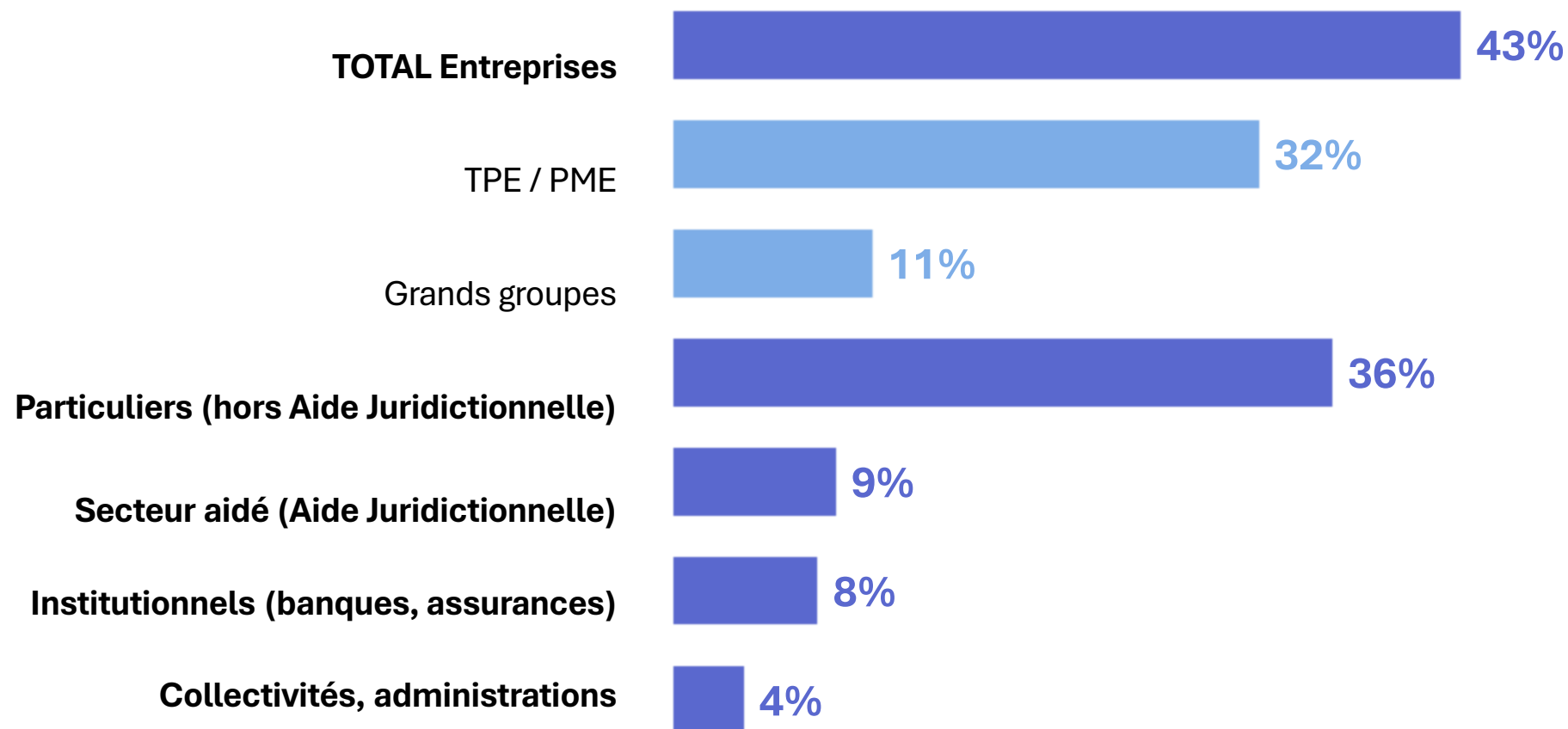
QUESTION : Est-ce que vous exercez... ?

Base : à ceux qui exercent en individuel, soit 36% de l'échantillon

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
Seul	75%	77%	80%	73%	70%	71%	-	89%	81%	68%	84%	73%	70%
En société unipersonnelle	6%	2%	3%	6%	12%	7%	-	7%	2%	11%	7%	7%	10%
Regroupé avec d'autres (cabinet groupé, SCM, ...)	19%	21%	17%	21%	18%	22%	-	4%	17%	21%	9%	20%	20%

Le principal type de clientèle

QUESTION : Personnellement, quel est actuellement votre principal type de clientèle ?



Le principal type de clientèle – Selon le principal domaine d’activité pratiqué

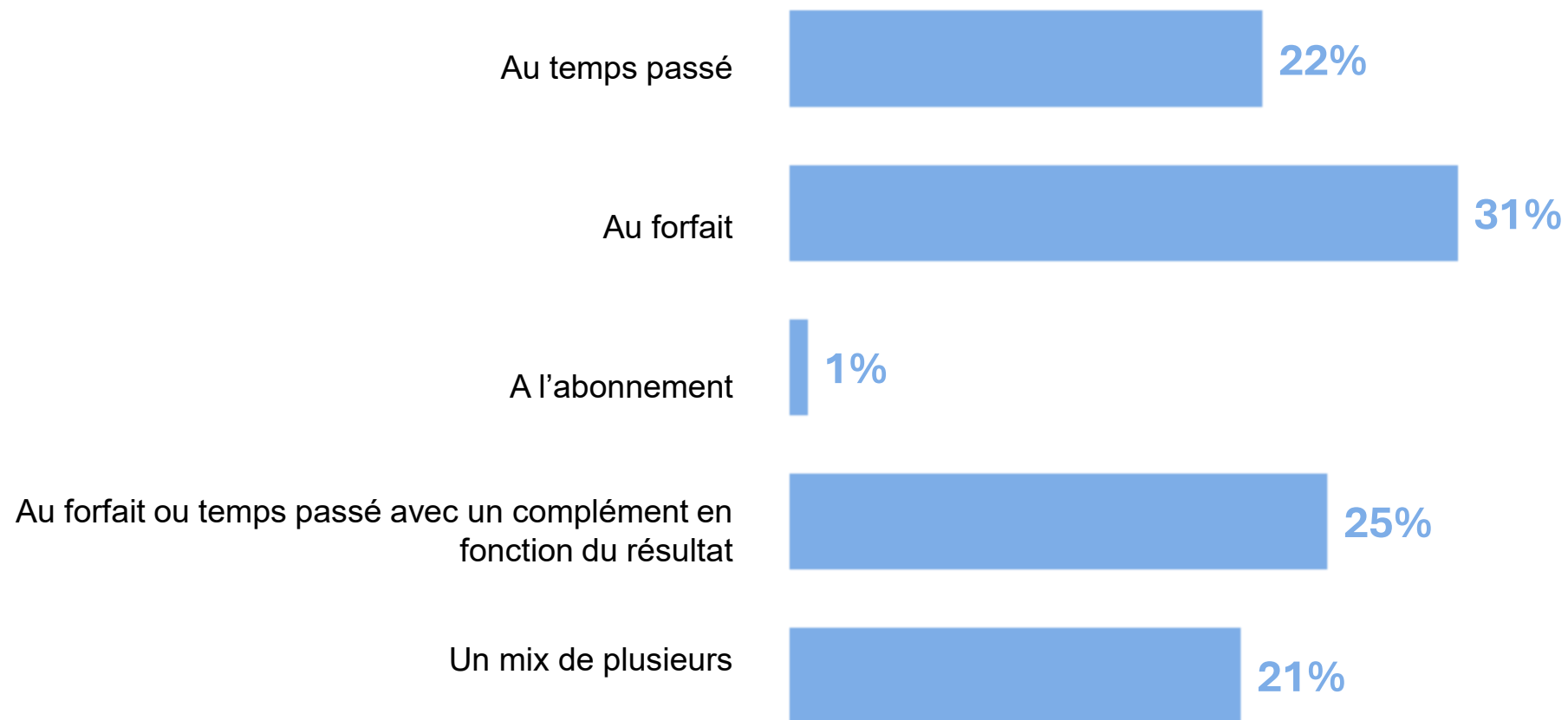


QUESTION : Personnellement, quel est actuellement votre principal type de clientèle ?

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
TOTAL Entreprises	43%	1%	10%	35%	88%	54%	10%	80%	3%	5%	19%	21%	39%
TPE / PME	32%	1%	6%	26%	69%	41%	6%	55%	2%	1%	10%	16%	27%
Grands groupes	11%	-	4%	9%	19%	13%	4%	25%	1%	4%	9%	5%	12%
Particuliers (hors Aide Juridictionnelle)	36%	78%	58%	34%	4%	37%	36%	16%	41%	68%	31%	50%	25%
Secteur aidé (Aide Juridictionnelle)	9%	20%	29%	3%	1%	5%	-	-	54%	9%	3%	6%	4%
Institutionnels (banques, assurances)	8%	1%	1%	27%	7%	3%	44%	4%	1%	17%	3%	20%	31%
Collectivités, administrations	4%	-	2%	1%	-	1%	10%	-	1%	1%	44%	3%	1%

La modalité de fixation des honoraires

QUESTION : Quel est en général votre mode de fixation des honoraires ?



La modalité de fixation des honoraires – Selon le principal domaine d'activité pratique

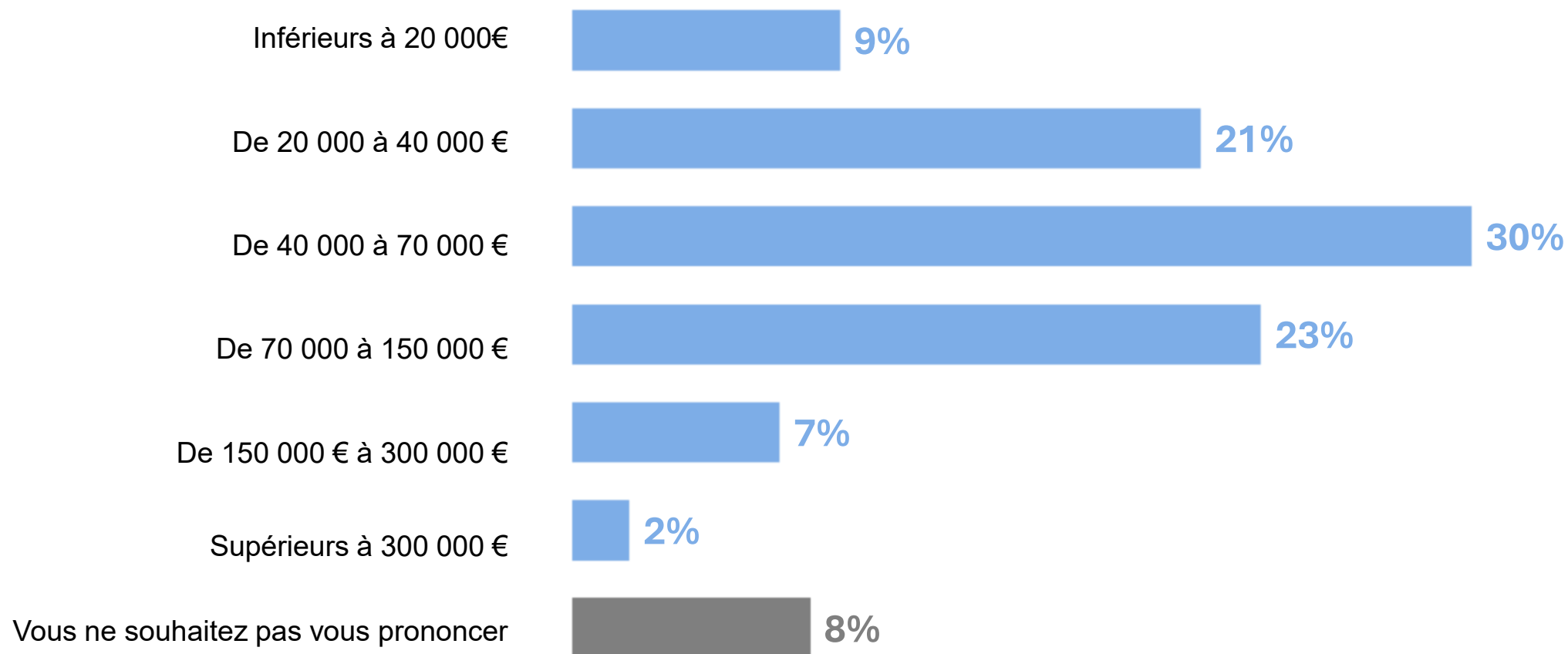


QUESTION : Quel est en général votre mode de fixation des honoraires ?

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
Au temps passé	22%	22%	13%	29%	28%	19%	17%	24%	2%	7%	25%	18%	33%
Au forfait	31%	36%	48%	26%	28%	16%	36%	28%	69%	13%	33%	42%	27%
A l'abonnement	1%	-	-	1%	1%	4%	-	1%	1%	1%	-	1%	1%
Au forfait ou temps passé avec un complément en fonction du résultat	25%	25%	22%	24%	16%	40%	25%	19%	15%	65%	16%	26%	17%
Un mix de plusieurs	21%	17%	17%	20%	27%	21%	22%	28%	13%	14%	26%	13%	22%

Le montant de ses revenus imposables déclarés pour 2025

QUESTION : Pour l'exercice 2025, vos revenus imposables déclarés ont été... ?



Le montant de ses revenus imposables déclarés pour 2025 – Selon le principal domaine d'activité pratiqué



QUESTION : Pour l'exercice 2025, vos revenus imposables déclarés ont été... ?

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
Inférieurs à 20 000€	9%	14%	12%	8%	6%	7%	8%	8%	23%	6%	7%	9%	6%
De 20 000 à 40 000 €	21%	34%	29%	22%	13%	19%	12%	7%	29%	28%	20%	29%	13%
De 40 000 à 70 000 €	30%	34%	32%	34%	26%	31%	30%	19%	32%	29%	31%	31%	33%
De 70 000 à 150 000 €	23%	12%	13%	21%	30%	26%	43%	32%	6%	20%	24%	22%	25%
De 150 000 € à 300 000 €	7%	1%	3%	7%	10%	8%	2%	19%	2%	5%	5%	4%	7%
Supérieurs à 300 000 €	2%	-	2%	2%	5%	2%	5%	6%	-	3%	2%	1%	5%
<i>Vous ne souhaitez pas vous prononcer</i>	8%	5%	9%	6%	10%	7%	-	9%	8%	9%	11%	4%	11%



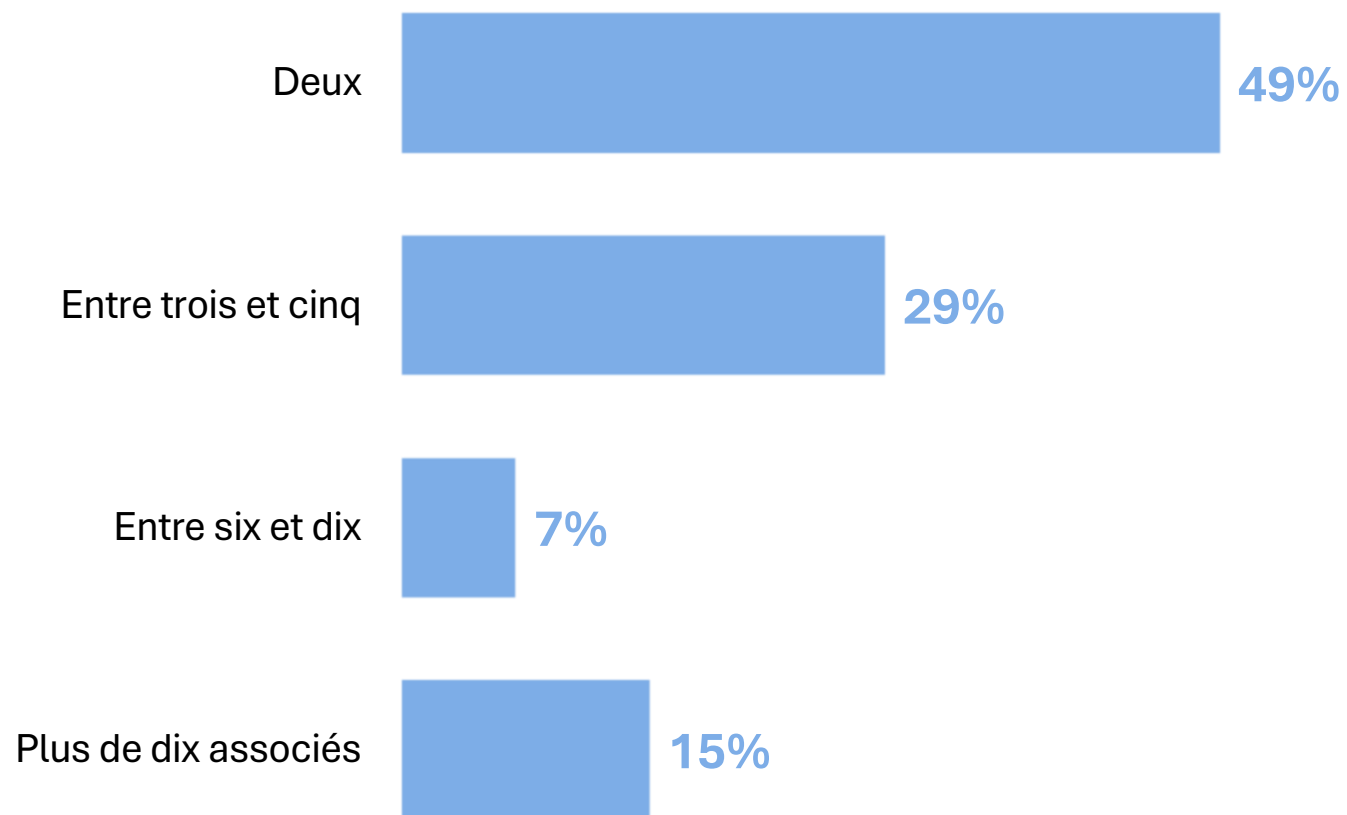
ANNEXES 2

Profil des cabinets

Le nombre d'associés dans son cabinet

QUESTION : Combien d'associés êtes-vous ?

Base : à ceux qui exercent en associés, soit 33% de l'échantillon



Le nombre d'associés dans son cabinet – Selon le principal domaine d'activité pratique



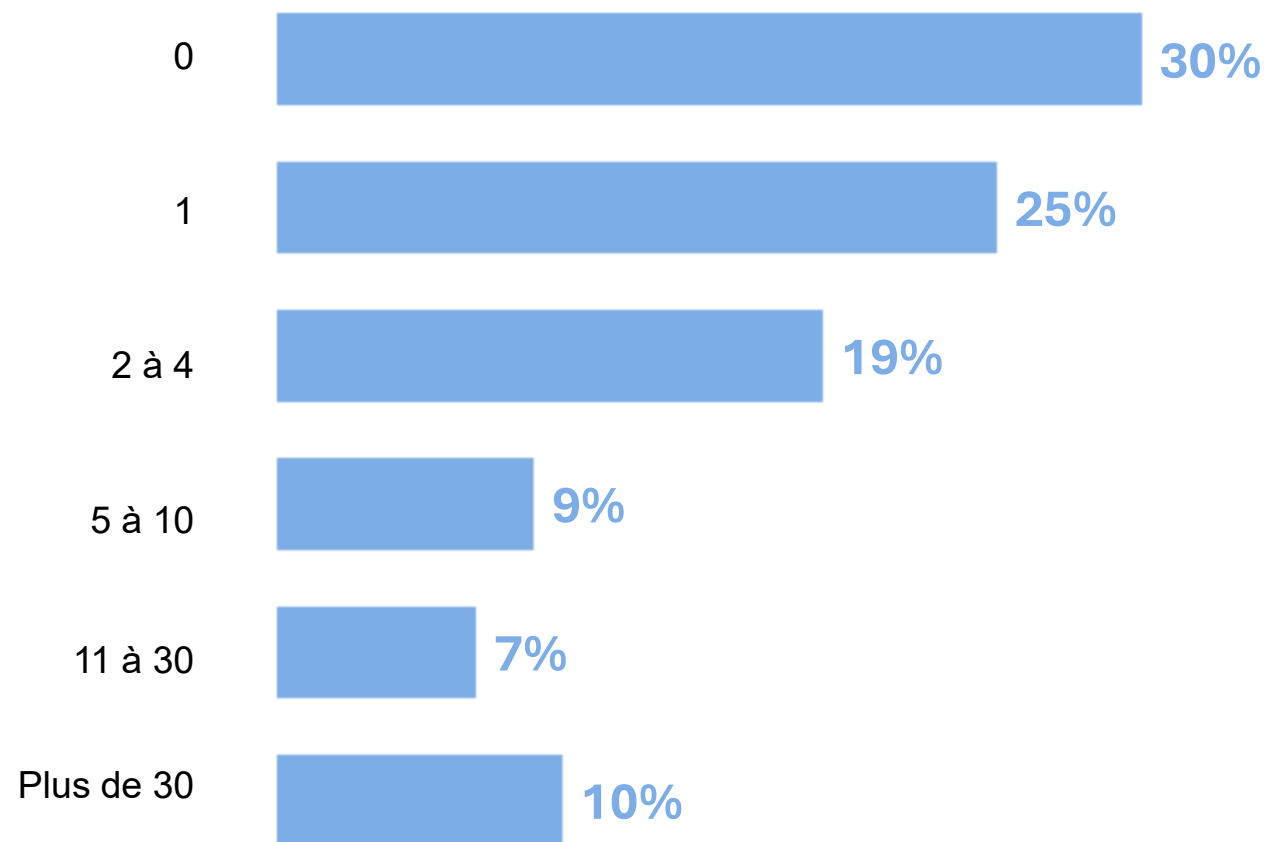
QUESTION : Combien d'associés êtes-vous ?

Base : à ceux qui exercent en associés, soit 33% de l'échantillon

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
Deux	49%	75%	50%	53%	42%	41%	-	46%	-	59%	45%	58%	46%
Entre trois et cinq	29%	22%	48%	37%	27%	31%	-	17%	-	35%	32%	35%	32%
Entre six et dix	7%	2%	2%	6%	8%	10%	-	9%	-	4%	8%	4%	2%
Plus de dix associés	15%	1%	-	4%	23%	18%	-	28%	-	2%	15%	3%	20%

L'effectif d'avocats au sein de son cabinet : Collaborateurs avocats

QUESTION : Y compris vous-même, combien d'avocats collaborateurs travaillent dans votre cabinet ?



L'effectif d'avocats au sein de son cabinet : Collaborateurs avocats – Selon le principal domaine d’activité pratiqué

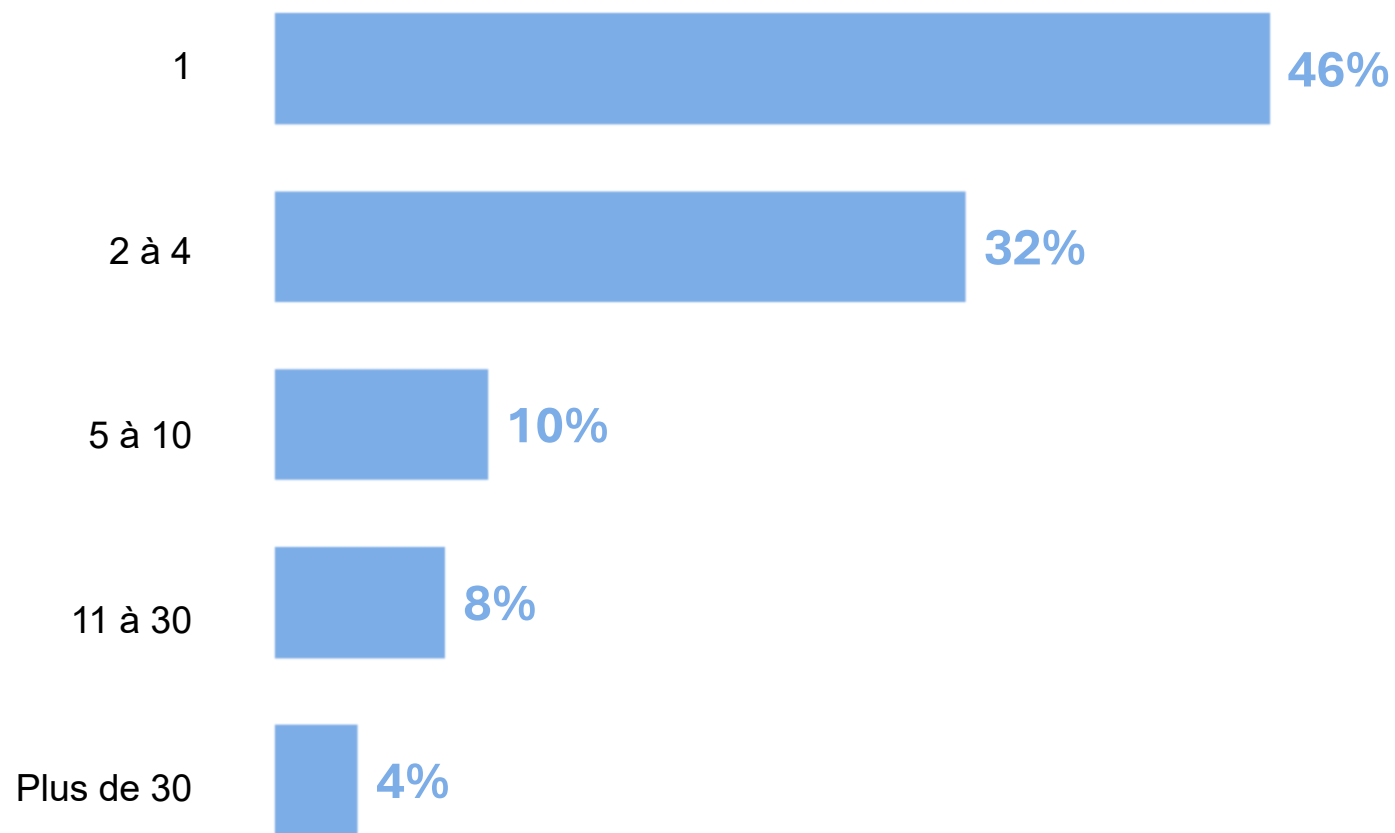


QUESTION : Y compris vous-même, combien d’avocats collaborateurs travaillent dans votre cabinet ?

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
0	30%	50%	34%	28%	23%	30%	37%	18%	52%	24%	21%	36%	26%
1	25%	32%	34%	26%	18%	22%	31%	21%	32%	34%	20%	26%	24%
2 à 4	19%	14%	19%	25%	18%	19%	27%	13%	12%	24%	17%	27%	21%
5 à 10	9%	3%	8%	11%	10%	11%	5%	10%	3%	13%	16%	5%	12%
11 à 30	7%	1%	3%	3%	11%	7%	-	7%	1%	4%	16%	3%	11%
Plus de 30	10%	-	2%	7%	20%	11%	-	31%	-	1%	10%	3%	6%

L'effectif d'avocats au sein de son cabinet : Associés

QUESTION : Y compris vous-même, combien d'avocats associés travaillent dans votre cabinet ?



L'effectif d'avocats au sein de son cabinet : Associés – Selon le principal domaine d'activité pratiqué

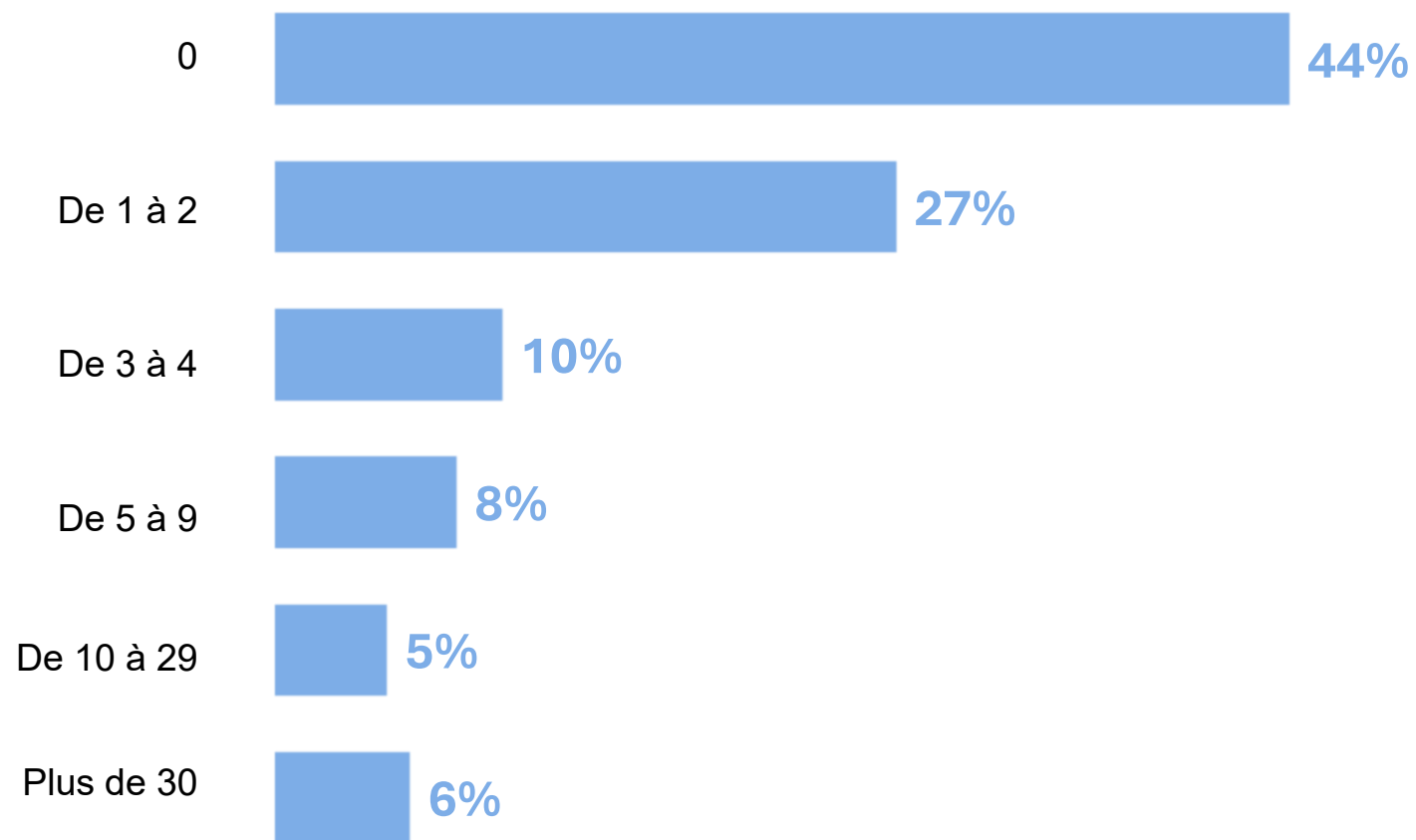


QUESTION : Y compris vous-même, combien d'avocats associés travaillent dans votre cabinet ?

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
1	46%	69%	59%	43%	33%	41%	29%	34%	77%	49%	34%	51%	46%
2 à 4	32%	27%	31%	42%	29%	34%	68%	24%	20%	45%	33%	40%	30%
5 à 10	10%	3%	8%	8%	15%	13%	3%	10%	2%	4%	18%	6%	13%
11 à 30	8%	1%	2%	5%	15%	7%	-	15%	1%	1%	10%	3%	7%
Plus de 30	4%	-	-	2%	8%	5%	-	17%	-	1%	5%	-	4%

L'effectif salarié non-avocat dans son cabinet

QUESTION : Combien de salariés non-avocats travaillent dans votre cabinet (assistantes, para légal...) ?



L'effectif salarié non-avocat dans son cabinet – Selon le principal domaine d'activité pratiqué

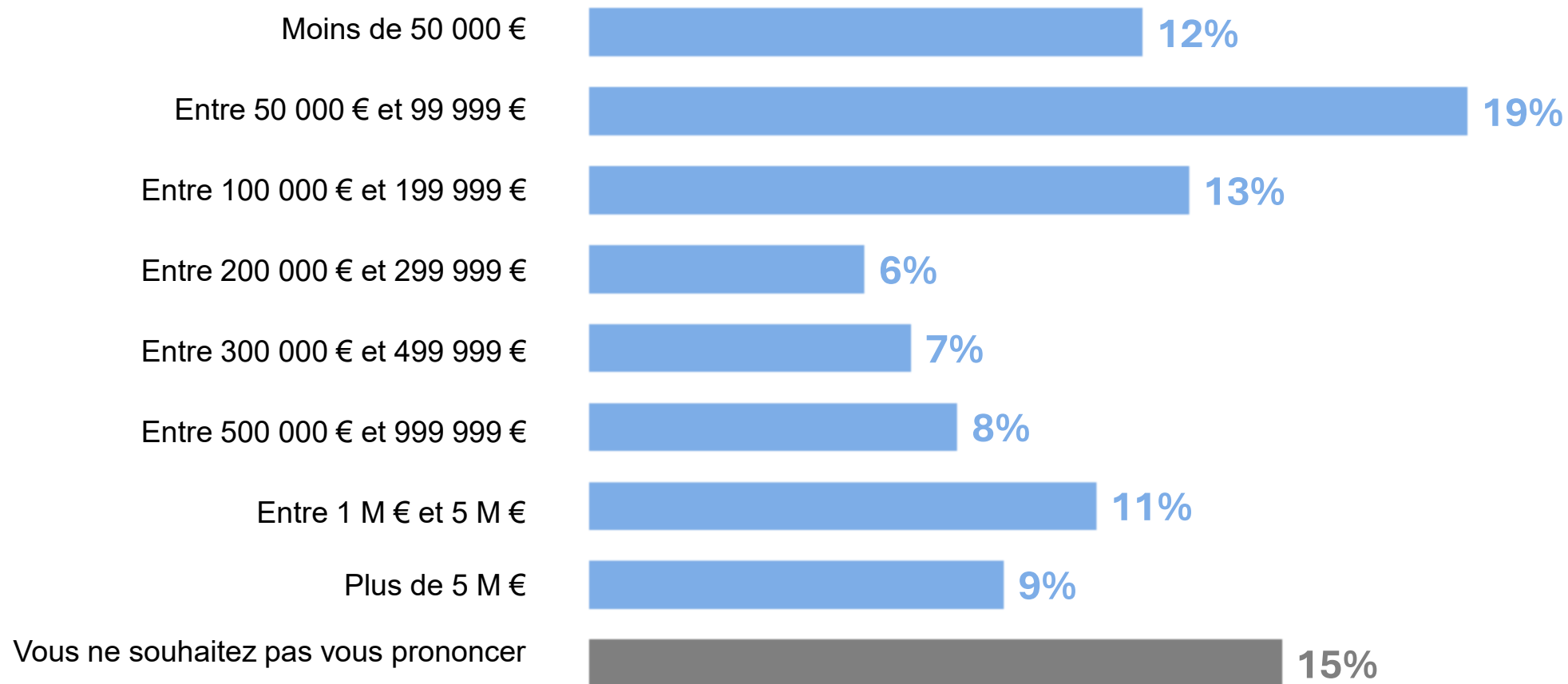


QUESTION : Combien de salariés non-avocats travaillent dans votre cabinet (assistantes, para légal...) ?

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
0	44%	62%	62%	38%	31%	42%	28%	30%	73%	39%	42%	42%	38%
De 1 à 2	27%	30%	24%	36%	23%	28%	42%	23%	23%	29%	21%	34%	31%
De 3 à 4	10%	5%	8%	10%	13%	8%	20%	9%	3%	18%	12%	14%	15%
De 5 à 9	8%	2%	3%	9%	11%	8%	5%	9%	-	11%	10%	7%	10%
De 10 à 29	5%	1%	2%	4%	10%	7%	5%	7%	1%	2%	8%	2%	1%
Plus de 30	6%	-	1%	3%	12%	7%	-	22%	-	1%	7%	1%	5%

Le chiffre d'affaires de son cabinet en 2025

QUESTION : En 2025, le chiffre d'affaires de votre cabinet s'est élevé à... ?



Le chiffre d'affaires de son cabinet en 2025 – Selon le principal domaine d'activité pratiqué

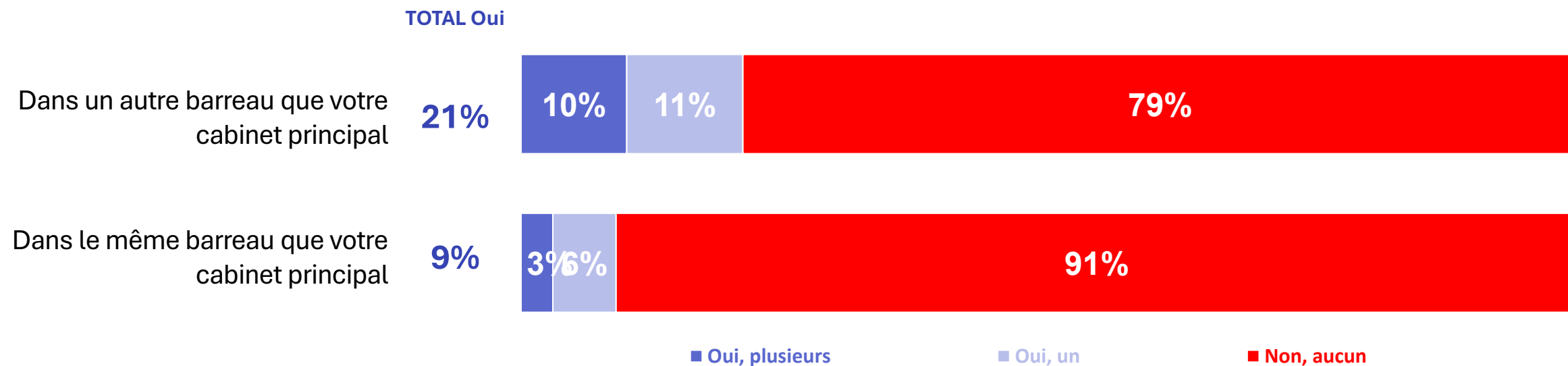


QUESTION : En 2025, le chiffre d'affaires de votre cabinet s'est élevé à... ?

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
Moins de 50 000 €	12%	18%	21%	11%	6%	12%	17%	4%	37%	13%	10%	14%	9%
Entre 50 000 € et 99 999 €	19%	31%	28%	21%	13%	17%	5%	9%	33%	22%	14%	27%	16%
Entre 100 000 € et 199 999 €	13%	24%	15%	13%	10%	12%	5%	10%	15%	11%	11%	12%	12%
Entre 200 000 € et 299 999 €	6%	8%	4%	8%	5%	7%	13%	6%	3%	7%	4%	7%	6%
Entre 300 000 € et 499 999 €	7%	5%	4%	6%	7%	7%	26%	7%	3%	6%	5%	12%	10%
Entre 500 000 € et 999 999 €	8%	5%	5%	12%	9%	8%	24%	5%	1%	8%	6%	10%	5%
Entre 1 M € et 5 M €	11%	2%	6%	11%	14%	12%	5%	18%	-	14%	16%	6%	19%
Plus de 5 M €	9%	-	3%	4%	17%	10%	-	28%	-	1%	14%	2%	6%
<i>Vous ne souhaitez pas vous prononcer</i>	15%	7%	14%	14%	19%	15%	5%	13%	8%	18%	20%	10%	17%

L'existence de cabinets secondaires

QUESTION : Votre cabinet est-il doté d'un ou plusieurs cabinets secondaires ?



Au global :

25% des avocats travaillent dans un cabinet qui est doté d'au moins un cabinet secondaire

- **14%** plusieurs cabinets secondaires
- **11%** un seul cabinet secondaire

L'existence de cabinets secondaires – Selon le principal domaine d'activité pratiqué



QUESTION : Votre cabinet est-il doté d'un ou plusieurs cabinets secondaires ?

TOTAL Oui	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
Dans un autre barreau que votre cabinet principal	21%	9%	13%	18%	30%	23%	13%	35%	8%	25%	28%	14%	21%
Dans le même barreau que votre cabinet principal	9%	13%	8%	6%	9%	7%	11%	11%	3%	8%	8%	16%	5%

	TOTAL	Famille	Pénal	Immobilier / Construction	Commercial / Affaires	Travail	Voies d'exécution	Fiscal	Etrangers	Dommages Corporels	Public	Civil / Procédure civile	Autres
TOTAL Oui	25%	19%	17%	21%	31%	25%	18%	35%	9%	29%	30%	24%	22%
Dont plusieurs cabinets secondaires	14%	6%	7%	8%	21%	14%	11%	26%	3%	10%	19%	8%	8%
Dont un cabinet secondaire	11%	13%	10%	13%	10%	11%	7%	9%	6%	19%	11%	16%	14%
Aucun cabinet secondaire	75%	81%	83%	79%	69%	75%	82%	65%	91%	71%	70%	76%	78%



Everything starts with people