

BAROMÈTRE DES AVOCATS BELGES FRANCOPHONES ET GERMANOPHONES

ÉTUDE 2013

PRÉAMBULE

Pourquoi un baromètre ?

- L'ambition de ce baromètre est de récolter de manière périodique des informations fiables portant sur le métier d'avocat en Belgique francophone et germanophone.
- La récurrence de la prise d'information doit permettre de suivre les évolutions tant conjoncturelles que structurelles des pratiques et des opinions concernant :
 - Le métier d'avocat (qualités, valeurs, image...)
 - L'évolution du métier d'avocat
 - Le bilan personnel de la pratique du métier d'avocat
 - Les facteurs de succès (secteurs émergents, stratégies...)
 - Le lieu de travail
 - Le recrutement et type de clientèle
 - La structure des cabinets
 - Les domaines de spécialisation
 - Les types d'activités
 - La tarification
 - L'aide juridique
 - Les relations avec le client
 - ...
- Le baromètre des avocats est une initiative de *AVOCATS.be*. Le Centre d'Étude de l'Opinion de l'Université de Liège a apporté son concours, en appui de *AVOCATS.be*, dans la définition du cadre méthodologique et dans la réalisation des analyses présentées dans ce rapport.

LE BAROMÈTRE DE L'AVOCAT : MÉTHODOLOGIE

Questionnaire

- Le questionnaire utilisé pour cette deuxième vague reprend, pour l'essentiel et pour des raisons de comparabilité, les mêmes questions que celles utilisées lors des deux premières enquêtes réalisées en 2007 et 2010.
 - Des questions conjoncturelles spécifiques ont été ajoutées (aide juridique, ...) et des adaptations ont été apportées sur la base des enseignements des deux premières éditions de ce baromètre.

Passation

- L'enquête a été réalisée sur la base d'un questionnaire électronique.
 - La liste des avocats au 1/4/2013 comportait 7851 noms et 6923 adresses mail valides
 - Nous avons reçu de la part de 197 avocats une réponse automatique d'absence durant la période de passation de l'enquête.
 - Un premier email invitant les participants à répondre à l'enquête a été envoyé le 17 avril 2013.
 - Pour chaque invitation un code d'autorisation unique a été généré garantissant l'unicité de la réponse pour un même individu.
 - Un rappel email a été effectué le 13 mai 2013.

Taux de réponse et précision des estimateurs

- 1508 enquêtes ont été collectées (dont 387 réponses partielles).
- Le taux de réponse (enquêtes / email valides) est de 22,5%.
- Une postpondération a été réalisée à partir des variables « sexe » et « barreau ».
- Dans le cas le plus défavorable, une marge d'erreur de $\pm 2,9\%$ devra être observée.

LIEU DE TRAVAIL

FAITS ET CHIFFRES

DENSITÉ D'AVOCATS PAR ARRONDISSEMENT JUDICIAIRE

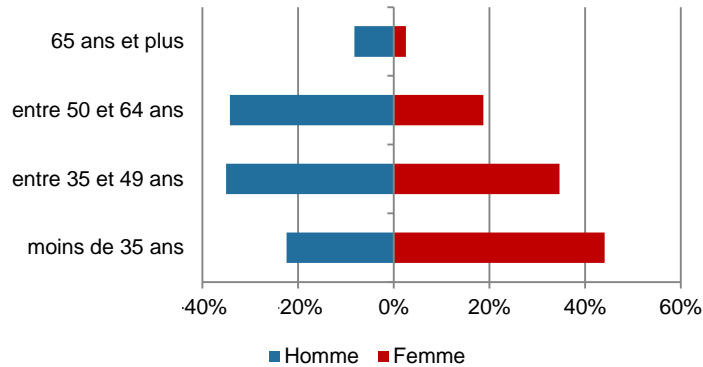
	Chiffres issus de la base de données AVOCATS.be						Nombre de répondants enquête 2013
	2010	2013	2013%	Avocats /100.000	Progression entre	Progression entre	
				habitants 2013	2010-2013	2007-2013	
Arlon	56	55	0,74%	51	-1,79%	-7,34%	16
Bruxelles	4059	4264	57,06%	261	5,05%	8,03%	781
Charleroi	508	526	7,04%	92	3,54%	4,09%	109
Dinant	93	93	1,24%	55	0,00%	0,62%	23
Eupen	43	51	0,68%	69	18,60%	25,68%	15
Huy	91	102	1,36%	71	12,09%	16,60%	29
Liège	897	938	12,55%	148	4,57%	5,21%	189
Marche	47	49	0,66%	69	4,26%	4,90%	24
Mons	289	287	3,84%	68	-0,69%	1,64%	58
Namur	308	337	4,51%	114	9,42%	11,12%	78
Neufchâteau	55	62	0,83%	72	12,73%	14,26%	22
Nivelles	351	374	5,00%	100	6,55%	15,40%	69
Tournai	183	198	2,65%	65	8,20%	4,55%	54
Verviers	132	137	1,83%	68	3,79%	1,77%	41
Total	7112	7473	100,00%	147	5,08%	7,68%	1508

Globalement, on constate peu de différences entre 2010 et 2013.

- En moyenne, la progression est de 1,8% entre 2010 et 2013 et de 7,68% depuis 2007
- Les plus fortes progressions observées entre 2010 et 2013 sont Namur, Neufchâteau et Eupen.
- A l'opposé, seul le barreau d'Arlon est en diminution.
- Contrairement à la vague précédente, la progression pour Bruxelles est quasi nulle.

CARACTÉRISTIQUES SOCIODÉMOGRAPHIQUES

Pyramide des âges



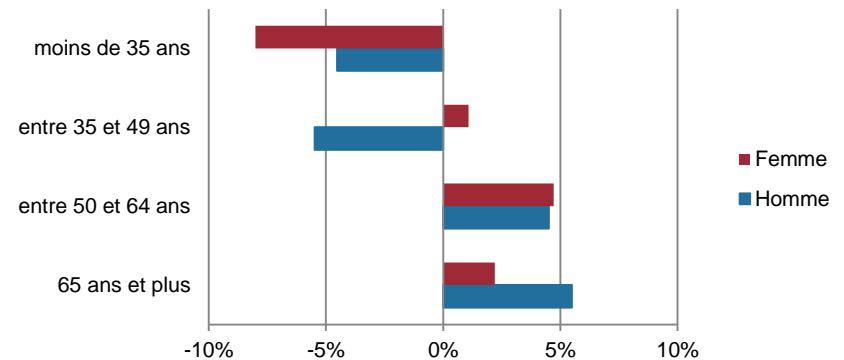
La moyenne d'âge des répondants est très stable entre les différentes vagues.

- Elle est de 42 ans et avoisine 46 ans chez les hommes et 39 ans chez les femmes.
- Le pourcentage de femmes est en augmentation depuis 2007 et atteint maintenant 46 %.
- Cette augmentation et la forme de la pyramide des âges illustrent une forte féminisation de la profession.

En 2013, les répondants de moins de 35 ans représentent 35,6% des avocats.

- On constate une légère diminution des moins de 35 ans entre 2010 et 2013. Cette diminution est principalement marquée chez les femmes.
- Inversement, le nombre d'avocats de plus de 65 ans ayant répondu à l'enquête est en augmentation.
- Même si la tendance est marginale, on voit apparaître lors de cette troisième phase des femmes de plus de 65 ans poursuivant leur activité professionnelle en tant qu'avocate.

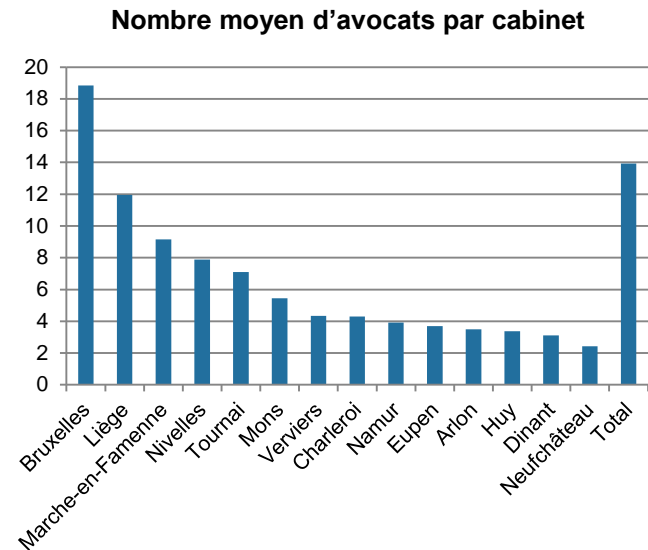
Age - différence entre 2010 et 2013



TAILLE DES CABINETS

La taille moyenne des cabinets est de 14 avocats.

- Néanmoins, cette moyenne varie fortement en fonction de la taille des barreaux. Ainsi, les cabinets sont composés en moyenne de 19 avocats à Bruxelles et 12 à Liège tandis qu'au sein des plus petits barreaux la taille moyenne est proche de 4 avocats.
- Une très large majorité (+- 70%) des avocats travaillent dans des cabinets de moins de 10 avocats.
- Près de 20% (19,8%) des répondants déclarent travailler seuls.



L'âge comme facteur explicatif

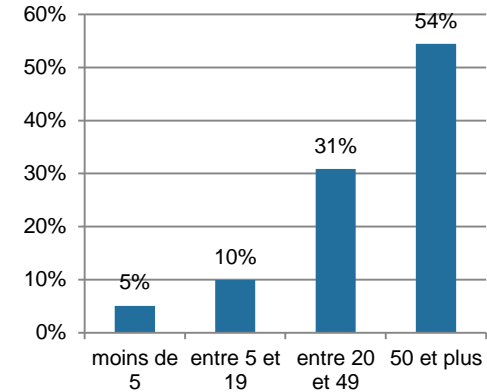
- Les avocats plus jeunes travaillent davantage dans des cabinets de plus grande taille. Plus de 25% des moins de 35 ans travaillent dans un cabinet de plus de 20 avocats. Cet élément est d'autant plus interpellant qu'à la question « Si vous deviez définir une stratégie payante pour un jeune avocat », 86% des répondants lui conseillent d'intégrer un cabinet de moins de 20 avocats ».
- A contrario, les avocats de 50 ans et plus se retrouvent majoritairement dans des cabinets de moins de 5 avocats.
- Nous ne constatons aucune différence significative entre les hommes et les femmes ainsi qu'entre les différentes enquêtes successives.

STRUCTURES ET STATUTS

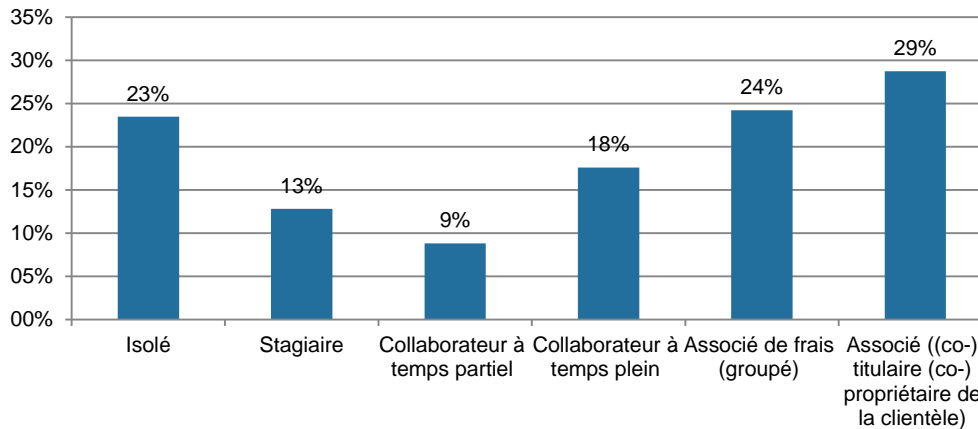
13,9% des cabinets font partie de structures internationales. Parmi ceux-ci, la moitié sont des structures intégrées.

- Ce pourcentage varie en fonction de la taille des cabinets. Plus un cabinet est grand, plus il a de chance de faire partie d'une structure internationale. Ainsi, plus de 50% (54,4%) des cabinets de plus de 50 personnes font partie d'une structure internationale.
- 74,17% des cabinets faisant partie d'une structure internationale se situent à Bruxelles, 11,92% à Liège, le reste se répartissant entre les autres barreaux.

Votre cabinet fait-il partie d'une structure internationale ?



Statuts des avocats



Près de 29% des avocats sont « associés » à leur cabinet.

- 23,5% sont « isolés », 12,8% des répondants sont stagiaires et 8,8% sont des collaborateurs à temps partiel.
- Sur la question du statut, on remarque une grande disparité entre les hommes et les femmes. Par exemple, $\frac{3}{4}$ des avocats associés sont des hommes.
- Logiquement, l'âge influence également le statut de l'avocat.

TYPE DE CLIENTÈLE

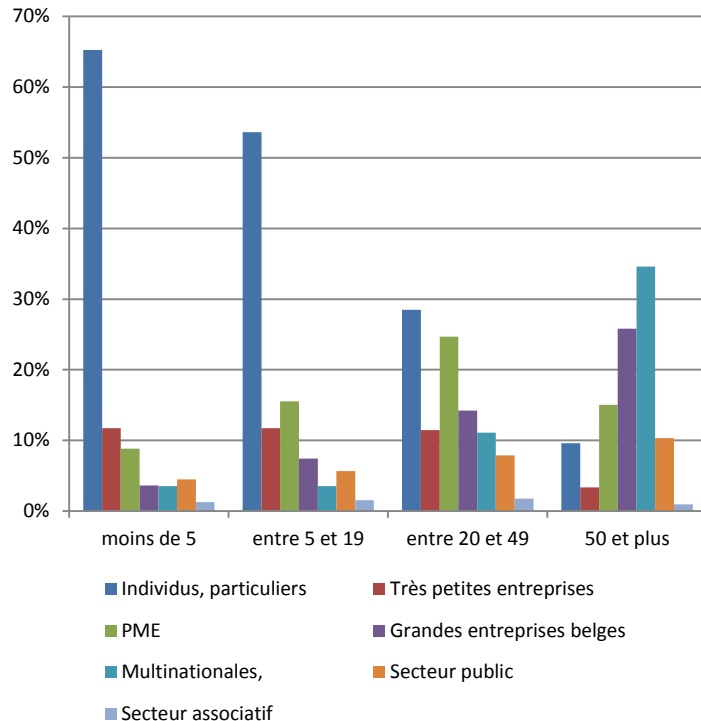
	Individus, particuliers	Très petites entreprises (- de 5 travailleurs)	PME (- de 100 travailleurs)	Grandes entreprises belges	Multinationales, filiales de multinationales	Secteur public	Secteur associatif
Bruxelles	44,4%	10,4%	16,0%	9,5%	10,6%	6,6%	1,6%
Nivelles	65,1%	13,4%	13,9%	3,5%	0,1%	2,6%	1,4%
Liège	53,7%	11,7%	15,1%	10,1%	1,3%	7,2%	0,7%
Huy	62,4%	12,0%	7,2%	0,3%	0,0%	4,6%	2,0%
Verviers	64,9%	16,4%	10,1%	1,8%	0,0%	4,0%	2,1%
Namur	71,9%	12,3%	8,9%	1,2%	1,0%	1,0%	2,7%
Dinant	69,0%	12,3%	6,8%	7,9%	0,0%	2,8%	1,1%
Arlon	89,8%	4,8%	2,1%	3,3%	0,0%	0,0%	0,0%
Neufchâteau	68,5%	10,8%	6,0%	5,8%	0,0%	7,0%	1,9%
Marche-en-Famenne	63,8%	15,9%	11,9%	5,1%	0,0%	0,8%	2,5%
Eupen	52,7%	15,1%	17,5%	2,4%	1,2%	5,3%	1,8%
Mons	66,6%	11,8%	7,8%	4,7%	1,9%	3,6%	1,5%
Charleroi	72,6%	9,7%	5,4%	3,8%	1,4%	6,3%	0,6%
Tournai	72,3%	15,1%	4,3%	3,5%	0,0%	1,7%	0,8%
Total	52,6%	11,2%	13,5%	7,6%	6,9%	5,7%	1,4%

En moyenne, les particuliers constituent 52,6% de la charge de travail des avocats

- Le pourcentage de particuliers est en augmentation de 1,4% par rapport à 2010.
- Ce taux varie considérablement entre les barreaux. A Bruxelles, les particuliers représentent moins de la moitié de l'activité globale alors qu'à Namur, Arlon, Charleroi et Tournai, ils représentent plus de 70% du chiffre d'affaires
- De même, les multinationales font appel très majoritairement à des cabinets situés à Bruxelles.

TYPE DE CLIENTÈLE

Clientèle en fonction de la taille du cabinet



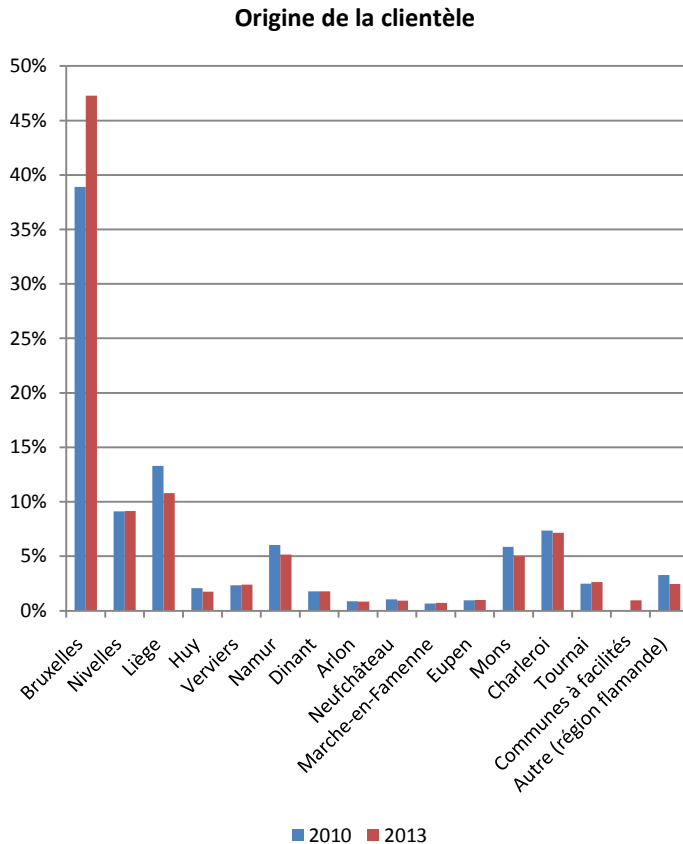
Les particuliers représentent 65% de la charge de travail des cabinets de moins de 5 avocats.

- En observant le graphique ci-contre, on constate que plus la taille du cabinet est importante moins les clients particuliers représentent de part d'activité. Ainsi, plus de 60% de l'activité des cabinets de plus de 50 avocats est à destination de grandes entreprises belges ou de multinationales.
- Tout comme en 2010, les avocats plus âgés se constituent une clientèle plus importante au sein des entreprises (PME, grandes entreprises et multinationales)

Les particuliers représentent 64,8% de l'activité des avocates.

Les particuliers représentent 64,8% de l'activité des avocates alors qu'ils ne représentent que 42,3% de l'activité de leurs confrères masculins. Ceci s'explique en partie par la présence plus importante de femmes au sein de cabinets de plus petite taille et par l'âge moyen moins élevé des avocates.

ORIGINE DE LA CLIENTÈLE



La clientèle des avocats francophones et germanophones de Belgique se situe à près de 47% à Bruxelles.

- Bruxelles est de loin le marché le plus important pour les avocats. Ce pourcentage est en nette augmentation (+ 6,8%) par rapport à 2010.
- Le deuxième marché le plus important est celui de Liège qui est en légère diminution par rapport à 2010 (- 2,5%).

Comme le montre le tableau suivant, l'ensemble des barreaux développent majoritairement leur clientèle sur le territoire de leur arrondissement judiciaire

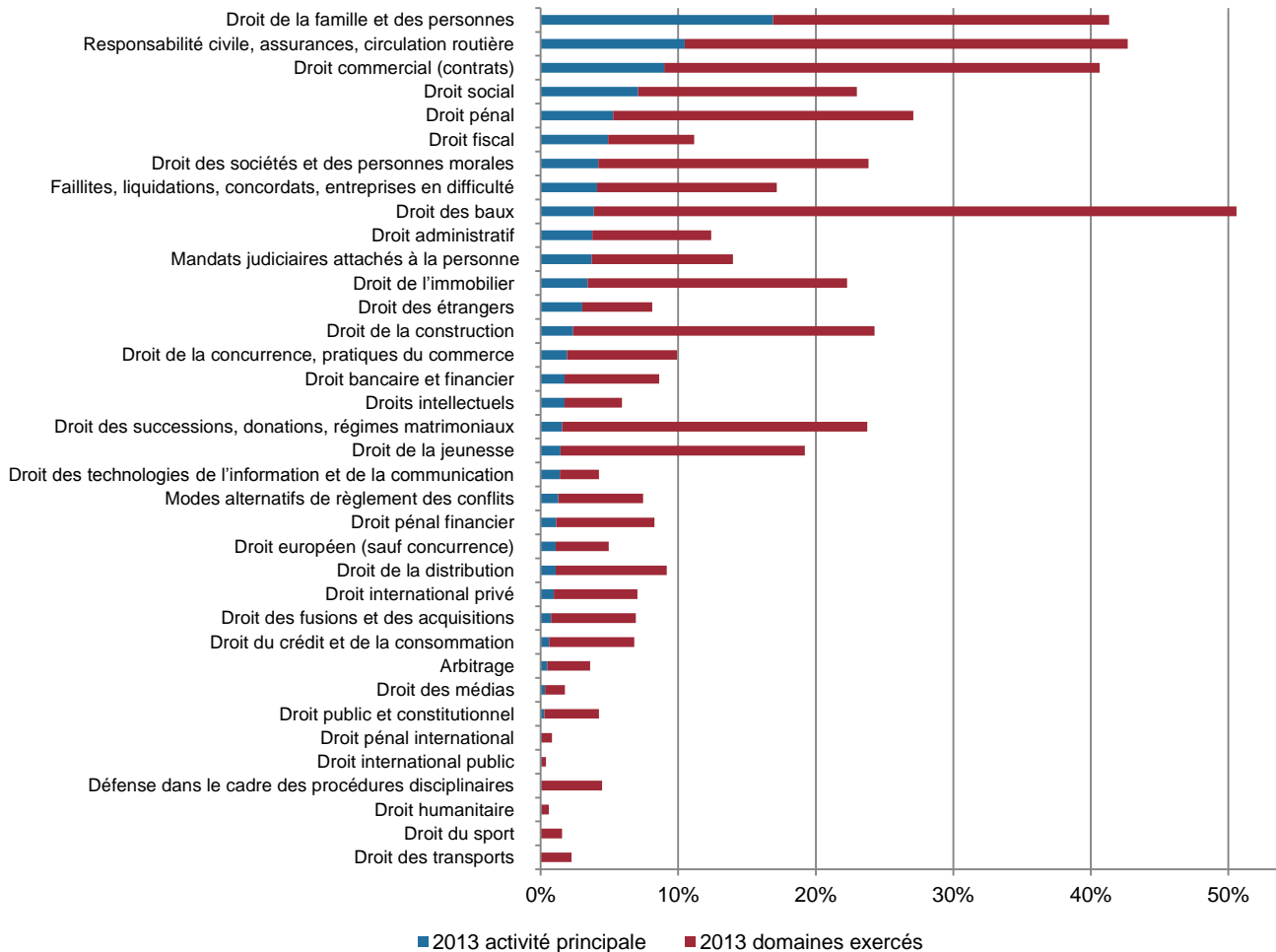
- C'est particulièrement le cas pour les barreaux de Bruxelles (77,4%), de Tournai et celui d'Arlon (83,6%).
- Néanmoins, les avocats du barreau de Nivelles, de Liège et de Dinant travaillent également dans des proportions importantes pour des clients bruxellois
- Quant à l'arrondissement de Liège, outre les avocats liégeois, ceux de Huy, Verviers et Marche-en-Famenne y sont particulièrement actifs.

ORIGINE DE LA CLIENTÈLE

Localisation de la clientèle

Arrondissement judiciaire	Localisation de la clientèle																
	Bruxelles	Nivelles	Liège	Huy	Verviers	Namur	Dinant	Arlon	Neufchâteau	Marche-en-Famenne	Eupen	Mons	Charleroi	Tournai	Communes à facilités	Autre (région flamande)	
Bruxelles	77,4%	9,2%	2,1%	0,1%	0,2%	1,6%	0,2%	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%	1,4%	1,5%	0,4%	1,7%	3,8%	
Nivelles	25,3%	61,9%	0,6%	0,0%	0,1%	2,7%	0,2%	0,0%	0,0%	0,1%	0,2%	2,6%	5,8%	0,0%	0,1%	0,3%	
Liège	9,6%	1,2%	67,1%	6,0%	7,8%	2,8%	0,4%	0,6%	0,2%	0,6%	1,6%	0,3%	0,8%	0,2%	0,0%	0,7%	
Huy	4,1%	2,1%	20,6%	67,7%	0,9%	2,9%	0,0%	0,0%	1,3%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	
Verviers	2,8%	0,1%	20,7%	0,4%	62,7%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	1,1%	12,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	
Namur	7,9%	5,8%	2,3%	1,4%	0,1%	67,8%	7,7%	0,2%	0,6%	0,8%	0,0%	0,2%	4,3%	0,2%	0,0%	0,5%	
Dinant	9,4%	0,6%	2,8%	0,6%	0,0%	10,1%	66,7%	0,0%	0,0%	6,5%	0,0%	0,6%	2,9%	0,0%	0,0%	0,0%	
Arlon	5,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	83,8%	9,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,0%	
Neufchâteau	4,6%	0,2%	0,6%	0,0%	0,4%	1,2%	5,5%	13,0%	68,4%	5,1%	0,0%	0,2%	0,1%	0,1%	0,0%	0,5%	
Marche-en-Famenne	1,2%	0,0%	20,8%	2,2%	1,1%	2,5%	7,8%	0,5%	4,9%	54,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	4,1%	
Eupen	1,9%	0,0%	9,9%	0,0%	15,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,9%	65,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	7,2%	
Mons	5,1%	2,8%	0,1%	0,0%	0,0%	0,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	72,3%	11,3%	6,4%	0,0%	0,9%	
Charleroi	6,3%	2,5%	0,5%	0,0%	0,3%	6,8%	2,9%	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	7,9%	71,5%	1,0%	0,0%	0,2%	
Tournai	5,6%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	14,6%	1,2%	75,8%	0,0%	2,5%	

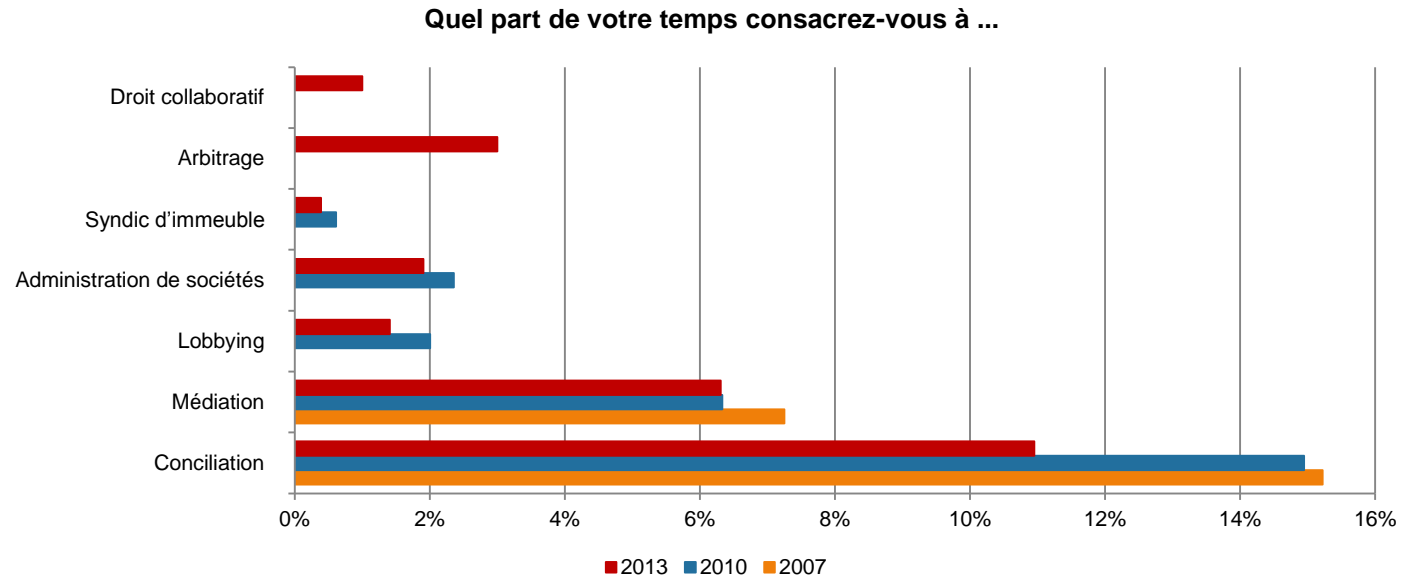
DOMAINES D'ACTIVITÉS



Comme en 2010, le droit de la famille et des personnes est le domaine principal le plus exercé par les avocats (16,8%).

- De manière générale, la hiérarchie des activités principales a très peu évolué depuis 2007.
- Si on observe l'ensemble des domaines exercés (principal + secondaires), le droit des baux est le seul à dépasser les 50 pour cent, viennent ensuite, responsabilité civile, droit de la famille et des personnes et droit commercial.

AUTRES ACTIVITÉS



Entre 2010 et 2013, on constate une nette diminution du temps consacré à la conciliation (-3,9%).

- Néanmoins, celle-ci reste une activité pratiquée par plus de 10% des répondants.
- Quant à la médiation, avec 6,3% des avocats annonçant l'exercer, elle reste stable
- Les autres activités sont très peu développées.
- L'arbitrage et le droit collaboratif, avec respectivement 3% et 1%, sont également peu exercés.

ACTIVITÉS COMPLÉMENTAIRES ET REPOS

L'enseignement comme principale activité complémentaire rémunérée.

- Parmi les avocats, 13,6% exercent une activité complémentaire rémunérée.
- L'enseignement, avec près de 8%, est l'activité complémentaire la plus répandue chez les avocats.

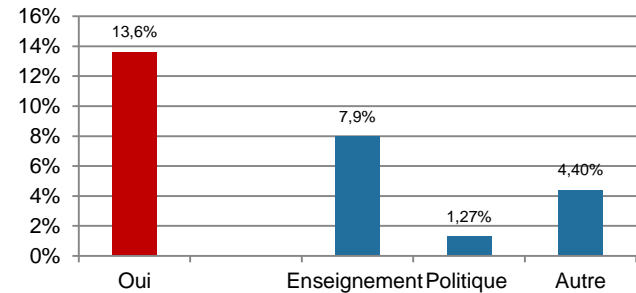
Une très large majorité des avocats (90%) exerce leur métier à temps plein.

- Si ce pourcentage est légèrement inférieur chez les femmes (87%), cette différence n'est néanmoins pas statistiquement significative.
- On constate également que ce chiffre est très stable entre 2007 et 2013.

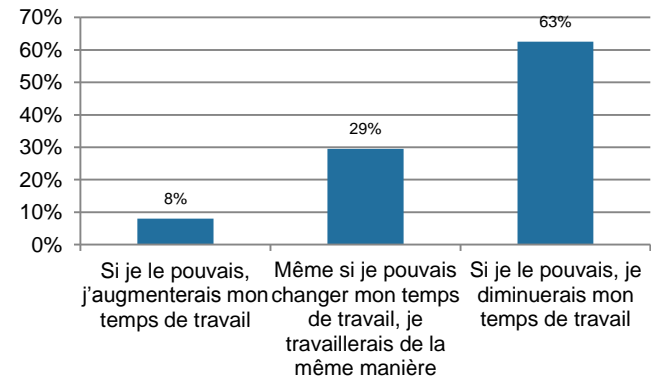
La majorité des avocats souhaiteraient diminuer leur temps de travail

- 62,5% des avocats souhaiteraient diminuer leur temps de travail s'ils le pouvaient. Ce pourcentage ne varie ni avec l'âge ni avec le sexe du répondant.
- Les avocats prennent en moyenne 4 semaines de vacances par an. Ce chiffre est identique chez les hommes et les femmes, mais augmente légèrement avec l'âge de l'avocat. Un avocat de moins de 35 ans déclare prendre en moyenne 3,6 semaines de vacances tandis que son confrère de plus de 50 ans et plus déclare en moyenne 4,4 semaines.

Avez-vous une autre activité rémunérée ?

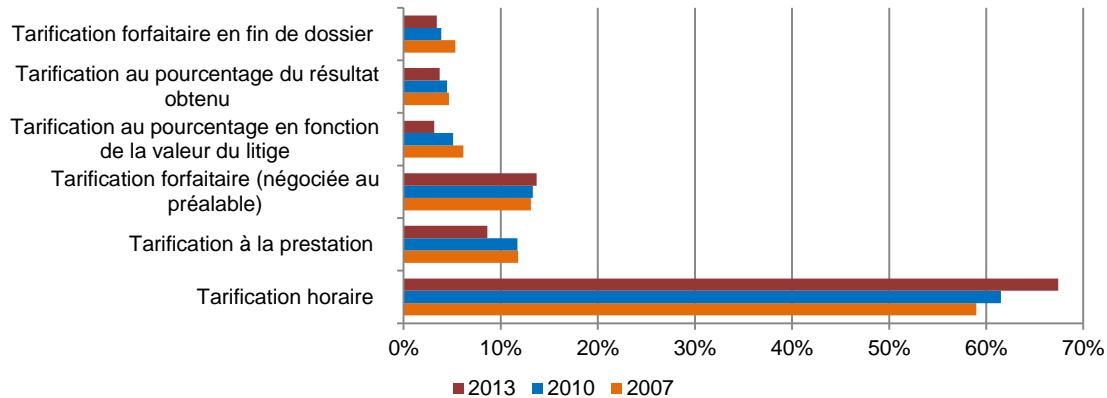


Si vous le pouviez, changeriez-vous quelque chose à votre temps de travail en tant qu'avocat ?



ANALYSE DE LA TARIFICATION

Type de tarification



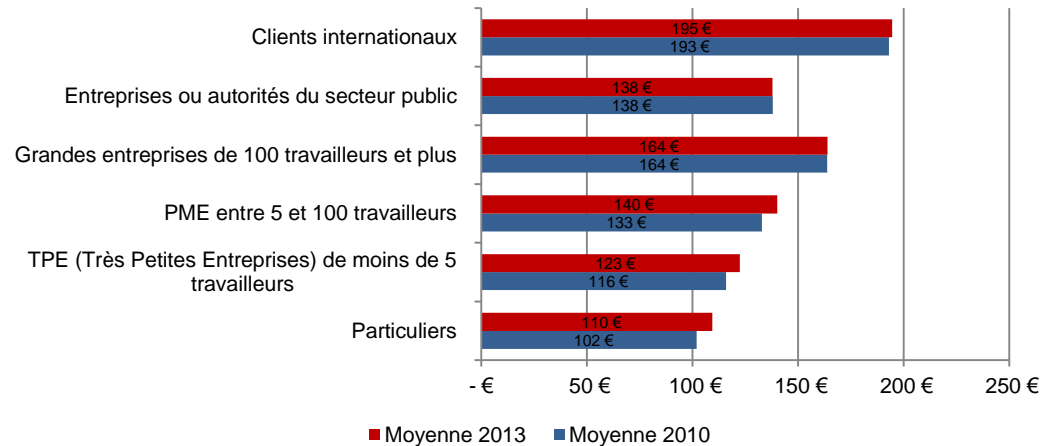
La tarification horaire est de plus en plus utilisée par les avocats et représente en moyenne 67,4% du chiffre d'affaires.

• A contrario, on constate une diminution constante entre 2007 et 2013 du chiffre d'affaires réalisé à partir d'une tarification au pourcentage (du résultat obtenu ou en fonction de la valeur du litige).

Il apparait clairement que le tarif moyen appliqué par les avocats ayant répondu à l'enquête croît avec la taille de l'entreprise.

- Pour les clients particuliers, le tarif moyen pratiqué par les avocats augmente légèrement et atteint en 2013, 109,53 euros de l'heure.
- Cette légère augmentation s'observe également au tarif moyen appliqué aux très petites, petites ou moyennes entreprises.
- Par contre, aucune augmentation des tarifs horaires n'est constatée pour les plus grandes entreprises.

Tarification horaire



ANALYSE DE LA TARIFICATION

	Sexe 2013		Age 2013				Taille des cabinets 2013			
	Homme	Femme	moins de 35 ans	entre 35 et 49 ans	entre 50 et 64 ans	65 ans et plus	moins de 5	entre 5 et 19	entre 20 et 49	50 et plus
Particuliers	114,73 €	94,23 €	91,55 €	107,00 €	117,38 €	127,97 €	94,88 €	104,88 €	124,17 €	175,00 €
TPE (Très Petites Entreprises) de moins de 5 travailleurs	125,81 €	108,28 €	107,49 €	120,60 €	127,66 €	136,40 €	106,34 €	117,92 €	138,10 €	188,67 €
PME entre 5 et 100 travailleurs	141,79 €	124,86 €	121,83 €	137,45 €	146,04 €	165,92 €	117,61 €	132,89 €	153,42 €	215,76 €
Grandes entreprises de 100 travailleurs et plus	169,50 €	145,98 €	144,63 €	167,84 €	175,69 €	195,90 €	130,82 €	148,46 €	184,37 €	254,24 €
Entreprises ou autorités du secteur public	142,09 €	124,03 €	129,41 €	138,28 €	144,45 €	203,00 €	115,12 €	122,82 €	156,11 €	228,32 €
Clients internationaux	203,20 €	168,15 €	158,02 €	203,01 €	221,82 €	243,52 €	151,55 €	174,55 €	207,95 €	288,64 €

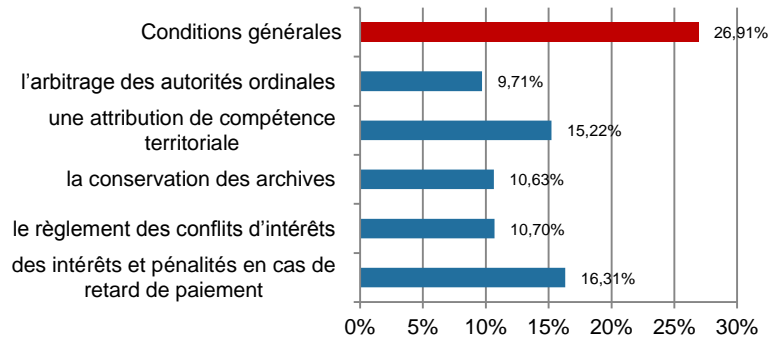
Type de clientèle

Plus un avocat est âgé et plus le cabinet dans lequel il exerce est grand, plus son tarif horaire sera élevé.

- Si l'on observe l'évolution du tarif horaire en fonction de la taille du cabinet, celui-ci augmente progressivement. Cette augmentation revêt presque un caractère exponentiel.
- L'âge influence également la tarification horaire. Logiquement, plus un avocat est âgé, plus la tarification horaire sera élevée, et ce quel que soit le type de clients.
- Enfin, la tarification horaire varie en fonction du sexe de l'avocat. Même si l'âge moyen des avocates explique en partie cette différence, il est à noter qu'à âge égal, pour le même type de clients et la même taille de cabinet, une avocate déclare en moyenne un tarif horaire 15 euros moins cher que son collègue masculin*.

* Cette différence s'explique en partie par un biais cognitif. De manière générale, les hommes ont tendance à surévaluer leurs revenus lorsqu'ils les déclarent dans une enquête d'opinion.

CONDITIONS GÉNÉRALES



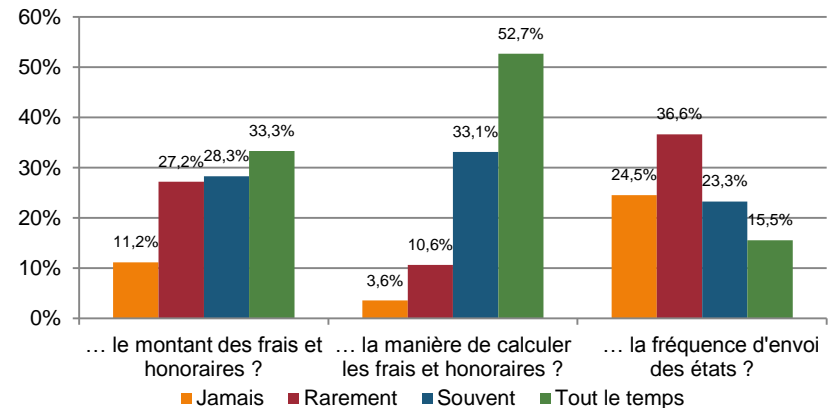
27% des avocats utilisent des conditions générales.

- Si on décline les différentes dispositions contenues dans les conditions générales, on constate que les deux dispositions les plus usuelles sont celles relatives à des intérêts et pénalités en cas de retard (16,3%) et celles relatives à une attribution de compétence territoriale.

Plus d'un avocat sur deux passe toujours un accord préalable avec le client sur la manière de calculer les frais et honoraires.

- Ce pourcentage est en constante augmentation depuis 2007, passant de 37,54% en 2007 à 52,7% en 2013
- Par contre, plus de 60% des avocats déclarent ne jamais ou rarement définir conjointement avec leur client la fréquence d'envoi des états. Ce qui est globalement identique à 2007 et 2010.

Avant d'effectuer des prestations, passez-vous un accord avec vos clients sur ...

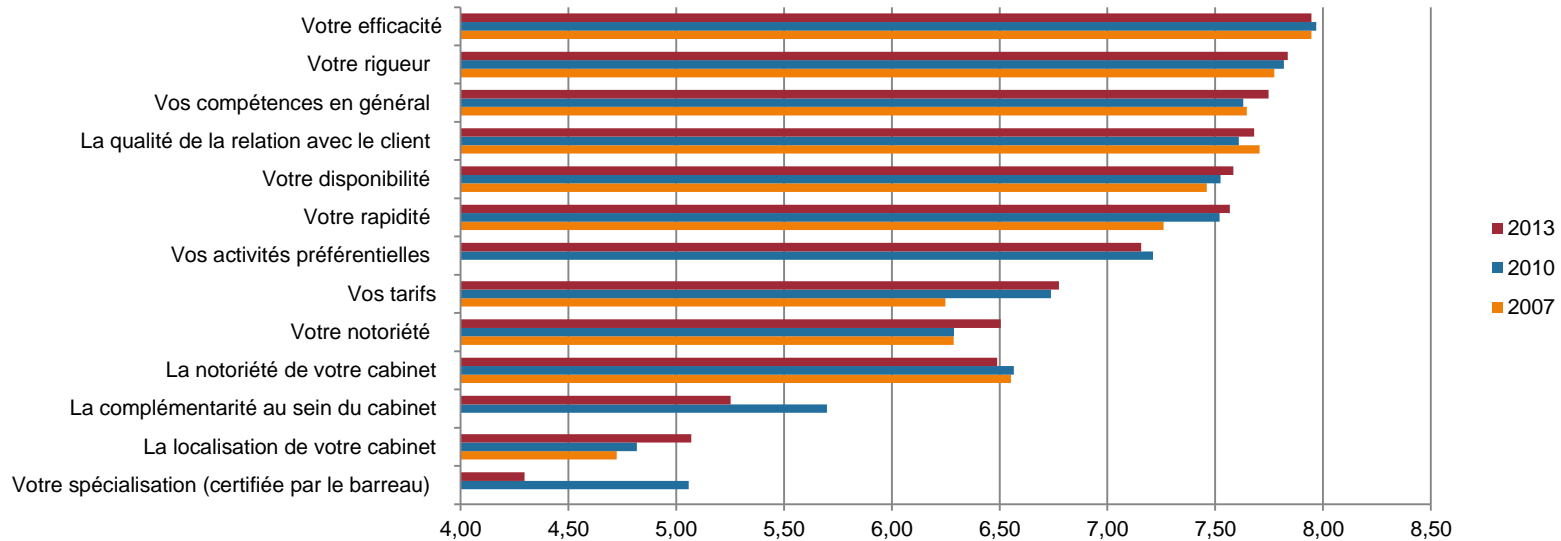


FACTEURS DE SUCCÈS

ET « STRATÉGIES PAYANTES » POUR UN JEUNE AVOCAT

FACTEURS DE SUCCÈS

Quels sont, selon vous, les critères pris en compte par les clients pour faire appel à vos services ?



Les critères perçus par les avocats comme étant déterminants pour les clients pour faire appel à leurs services sont très stables entre 2007 et 2013.

- Sur une échelle allant de 0 (jamais) à 10 (toujours), seuls le tarif, la rapidité et la localisation ont augmenté significativement entre 2007 et 2013. Néanmoins entre 2010 et 2013, ces trois critères sont restés très stables.
- Deux critères ont diminué entre 2010 et 2013: la complémentarité au sein du cabinet et la spécialisation de l'avocat.
- Aucune variable sociodémographique n'influence cette évaluation

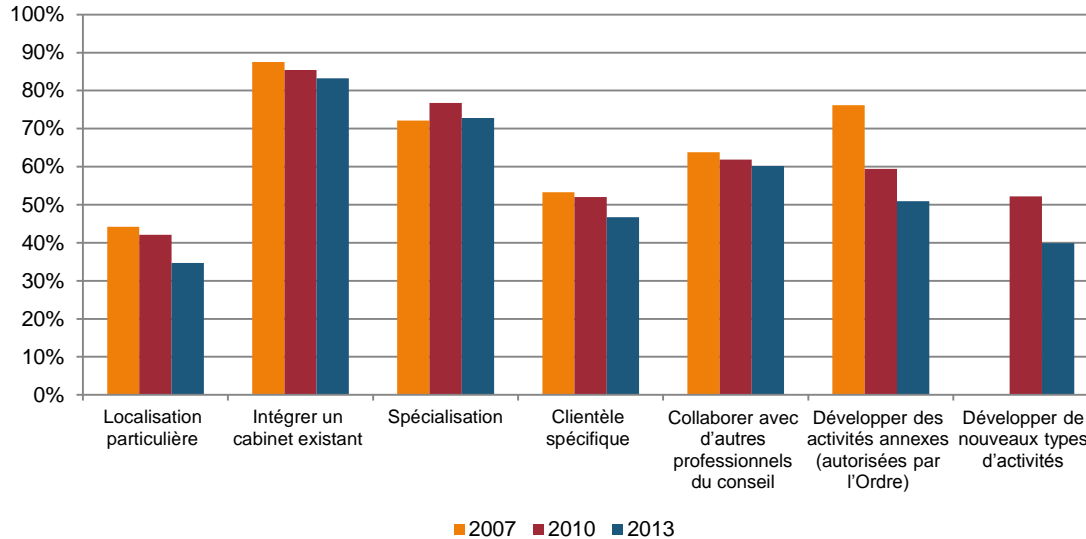
FACTEURS DE SUCCÈS

Perception par les avocats des 5 critères les plus importants en fonction de leur domaine principal d'activité

	Droit de la famille et des personnes	Droit des baux	Droit des sociétés et des personnes morales	Droit commercial (contrats)	Droit de la concurrence, pratiques du commerce	Droit social	Droit fiscal	Droit pénal	Droit administratif
1	La qualité de la relation avec le client	Votre notoriété	Vos activités préférentielles	Votre spécialisation (certifiée par le barreau)	La complémentarité des compétences au sein du cabinet	Votre disponibilité	Vos compétences en général	La qualité de la relation avec le client	Votre rapidité
2	Votre efficacité	Vos tarifs	La qualité de la relation avec le client	Vos tarifs	Vos tarifs	Votre efficacité	Votre rapidité	Votre rigueur	Votre notoriété
3	Votre rigueur	La localisation de votre cabinet	Votre rigueur	Votre rapidité	La qualité de la relation avec le client	Votre spécialisation (certifiée par le barreau)	Votre notoriété	La notoriété de votre cabinet	Votre disponibilité
4	Vos compétences en général	Vos compétences en général	Votre efficacité	Votre notoriété	Votre notoriété	La localisation de votre cabinet	La notoriété de votre cabinet	La complémentarité des compétences au sein du cabinet	Vos activités préférentielles
5	Votre disponibilité	Votre disponibilité	Vos compétences en général	Votre efficacité	Votre efficacité	Votre notoriété	La complémentarité des compétences au sein du cabinet	Votre disponibilité	La complémentarité des compétences au sein du cabinet

Il faut lire le tableau comme suit: pour les avocats dont l'activité principale est le droit de la famille et des personnes, le premier critère qui, selon eux, est pris en compte par leurs clients pour faire appel à leurs services est « la qualité de la relation avec le client », le second, « votre efficacité »,

« STRATÉGIES PAYANTES » POUR UN JEUNE AVOCAT



Plus de 80% des avocats conseillent aux jeunes confrères d'intégrer un cabinet existant.

- Lorsque l'intégration à un cabinet existant est conseillée, c'est à plus de 85% vers des cabinets de moins de 20 avocats.
- Les autres variations observées entre 2007 et 2010 se poursuivent en 2013. Ainsi, les répondants conseillent de moins en moins aux jeunes avocats de développer des activités annexes ou de nouveaux types d'activités.

Même si le choix de la localisation semble être aux yeux des avocats moins stratégique qu'en 2010, lorsque celle-ci est suggérée il s'agit dans 63% des cas de Bruxelles. Ce qui correspond à une augmentation de plus de 10% par rapport à la vague précédente.

- Les deuxième et troisième localisations plébiscitées sont Nivelles et Eupen avec respectivement 7,37% et 4,42%.
- Comme le montre le tableau de la page suivante, les avocats bruxellois conseillent à près de 90% leur propre arrondissement comme choix stratégique pour un jeune avocat. À titre de comparaison, seuls 11% des avocats liégeois et 30,4% des avocats de Charleroi conseillent leur propre ville comme localisation à privilégier.

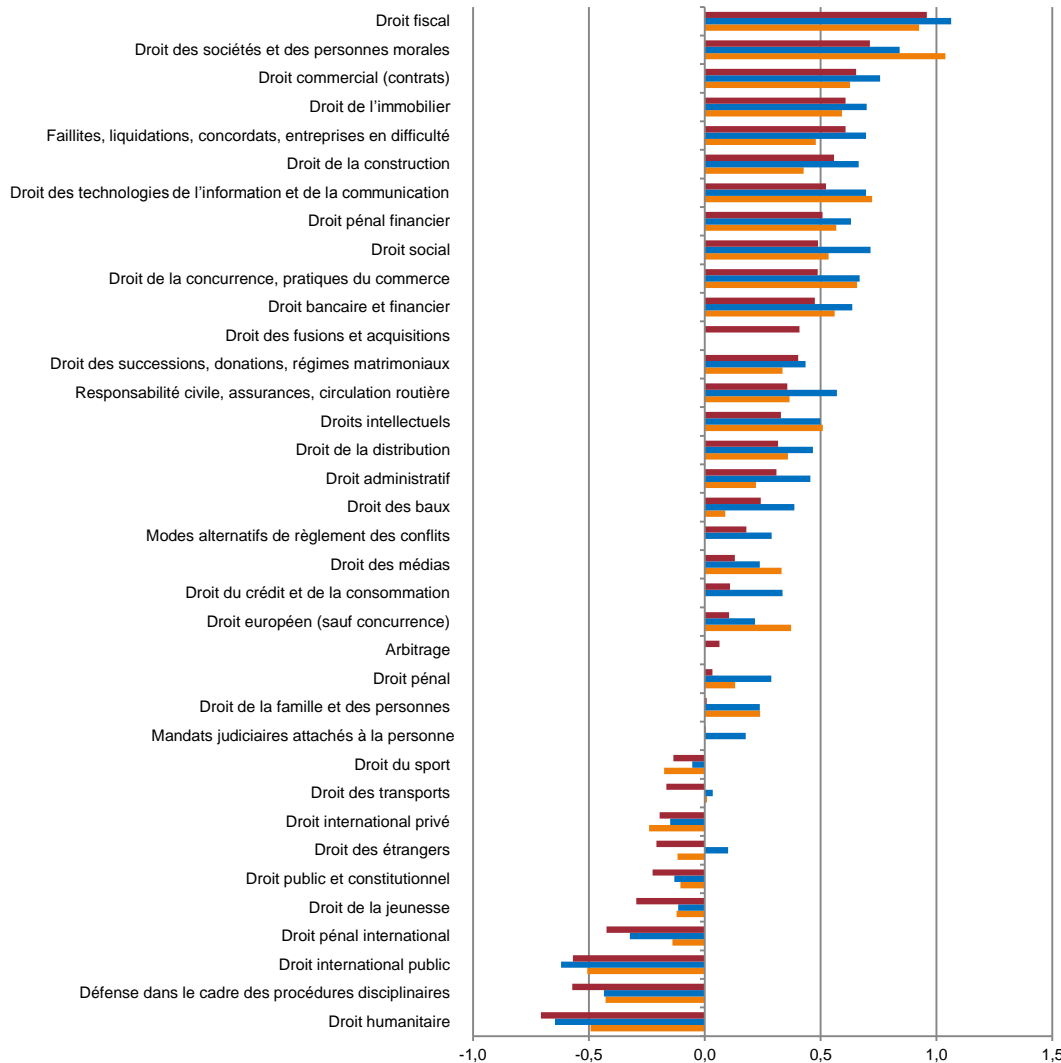
« STRATÉGIES PAYANTES » POUR UN JEUNE AVOCAT

Localisation à privilégier pour un jeune avocat

	Bruxelles	Nivelles	Liège	Huy	Verviers	Namur	Dinant	Arlon	Neufchâteau	Marche-en-Famenne	Eupen	Mons	Charleroi	Tournai
Bruxelles	90,2%	5,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,6%	0,0%	0,6%	0,5%	0,6%	1,6%	0,0%	0,0%	0,5%
Nivelles	42,6%	44,2%	0,0%	4,4%	0,0%	4,4%	0,0%	0,0%	4,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Liège	41,3%	4,5%	11,0%	15,0%	4,2%	4,3%	0,0%	2,2%	2,2%	2,2%	13,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Huy	0,0%	0,0%	0,0%	50,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	24,7%	0,0%	0,0%	24,7%	0,0%
Verviers	14,2%	0,0%	14,5%	0,0%	28,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	42,9%	0,0%	0,0%	0,0%
Namur	39,6%	10,1%	0,0%	0,0%	4,9%	20,2%	0,0%	0,0%	4,9%	10,1%	0,0%	0,0%	4,9%	5,2%
Dinant	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	33,9%	32,2%	0,0%	33,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Arlon	0,0%	0,0%	50,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Neufchâteau	0,0%	50,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Marche-en-Famenne	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Eupen	33,9%	0,0%	17,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	49,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Mons	42,2%	25,9%	0,0%	0,0%	0,0%	5,4%	0,0%	0,0%	5,1%	0,0%	5,4%	10,8%	0,0%	5,1%
Charleroi	26,5%	6,6%	3,3%	0,0%	0,0%	6,7%	10,0%	0,0%	0,0%	13,4%	0,0%	0,0%	33,4%	0,0%
Tournai	27,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	14,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	28,7%	0,0%	29,4%

Arrondissement du répondant

DOMAINE DE SPÉCIALISATION À PRIVILÉGIER POUR UN JEUNE AVOCAT



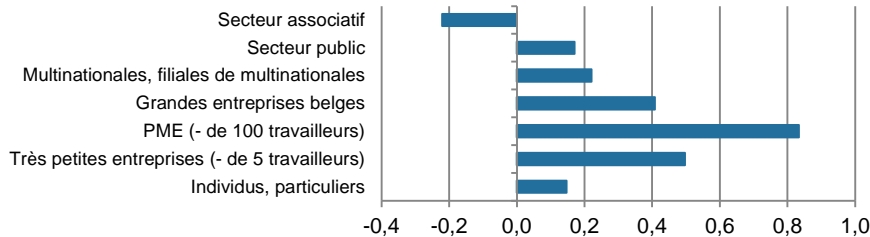
Le Droit fiscal, le droit des sociétés et le droit commercial sont les domaines de spécialisation à privilégier

- De manière générale, la hiérarchie des domaines de spécialisation à privilégier reste identique.
- Toutefois, l'attractivité de l'ensemble des domaines diminue. Les domaines qui s'étaient renforcés en 2010 retrouvent généralement leur score de 2007, quant aux autres, leur score continue à diminuer.
- Cette diminution est particulièrement importante pour le droit des étrangers, le droit pénal, le droit de la famille et des personnes, le droit social et le droit du crédit et de la consommation.
- Nous constatons que les domaines en diminution sont ceux où la pratique de l'aide juridique est importante.

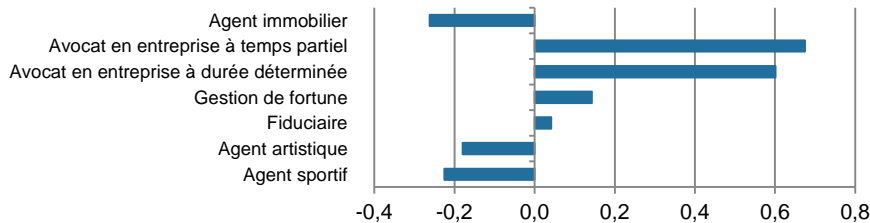
Échelle de scores allant de -2 (à éviter) à +2 (opportunité intéressante)

AUTRES « STRATÉGIES PAYANTES » POUR UN JEUNE AVOCAT

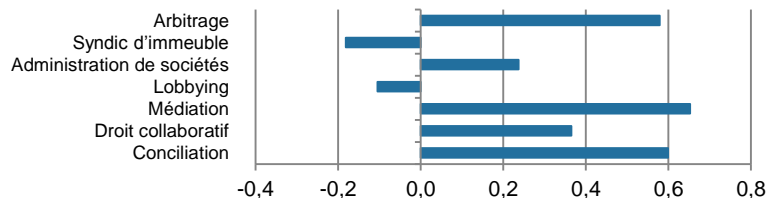
Types de clients



Nouveaux types d'activités



Activités annexes



47% des avocats conseillent aux jeunes confrères de prospecter une clientèle spécifique.

- Les PME sont considérées par les avocats comme le type de clients à privilégier.
- Viennent ensuite les très petites entreprises et les grandes entreprises belges.
- À l'opposé, le secteur associatif est le seul à être perçu comme « à éviter » par les avocats.

Seulement 39,9% des avocats conseillent à un jeune avocat de développer de nouveaux types d'activités

- Développer son activité en tant qu'avocat en entreprises à temps partiel ou à durée déterminée est perçu comme la principale opportunité intéressante.
- A contrario, agent immobilier, agent artistique ou agent sportif sont des activités à éviter.

Seule une courte majorité (50,7%) conseille à un jeune avocat de développer des « activités annexes ».

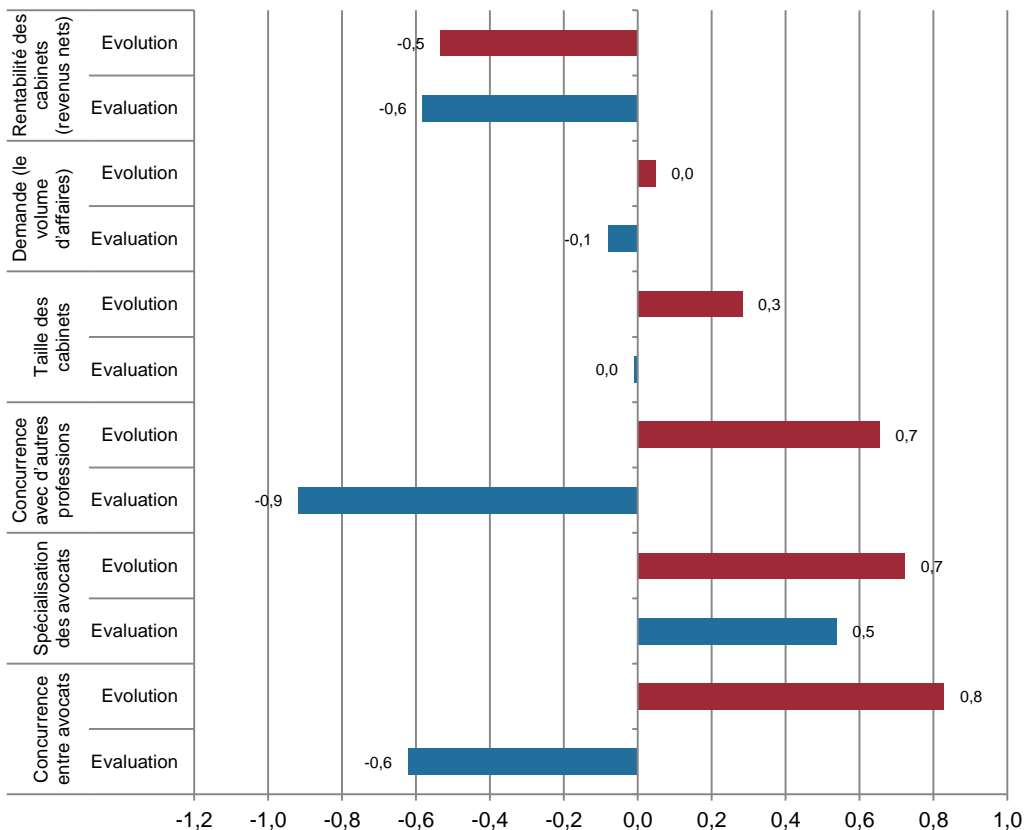
- L'arbitrage, la médiation et la conciliation sont les activités annexes les plus conseillées aux jeunes avocats.

Échelle de scores allant de -2 (à éviter) à +2 (opportunité intéressante)

ÉVOLUTION DU MÉTIER D'AVOCAT

ÉVOLUTION DU MÉTIER

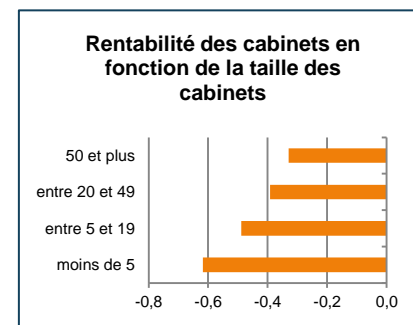
Evolution et évaluation du métier d'avocat entre 2010 et 2013



La perception par les répondants de la rentabilité des cabinets diminue légèrement entre 2010 et 2013.

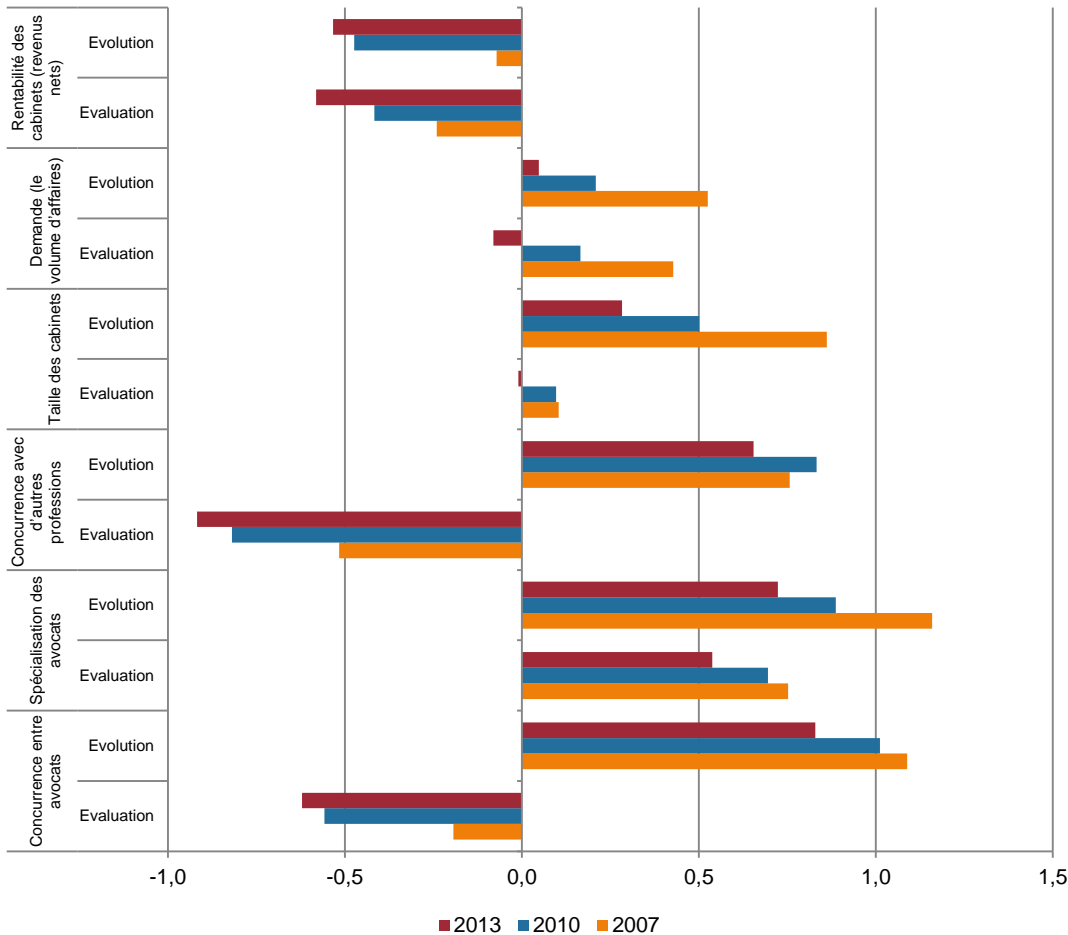
- Cette tendance est particulièrement marquée pour les cabinets de petite taille et pour les plus petits arrondissements.

Les évaluations concernant la diminution de la rentabilité des cabinets et l'accroissement de la concurrence tant entre avocats qu'avec d'autres professions sont particulièrement négatives.



Pour chaque élément analysé (volume d'affaires, concurrence...) deux dimensions sont représentées sur le graphe : évolution et évaluation. Lorsque « l'évolution » prend une valeur positive, cela signifie que l'élément analysé est en augmentation (par exemple, les volumes d'affaires sont en augmentation). « L'évaluation » porte quant à elle sur l'impact de « l'évolution ». Est-ce positif (favorable à l'exercice du métier d'avocat) ou négatif (défavorable).

ÉVOLUTION DU MÉTIER



Les tendances observées entre 2007 et 2010 s'intensifient entre 2010 et 2013.

- La perception qu'ont les avocats de la concurrence tant entre avocats qu'avec d'autres professions progresse mais dans une moindre mesure qu'en 2007 et 2010. Néanmoins, celle-ci est évaluée plus négativement que lors des précédentes vagues.
- Le volume d'affaires, contrairement à 2007 et 2010 est proche du statu quo et pour la première fois, l'évaluation de cette évolution est négative. La taille du cabinet influence cette évaluation: plus elle est petite, plus la concurrence est perçue comme défavorable.
- Comme en 2010, tant le taux de spécialisation que la taille des cabinets connaissent un taux de croissance en légère diminution. L'impact positif de cette évolution est également en légère diminution.

ÉVOLUTION DU MÉTIER

Les avocats utilisent de plus en plus Internet et les nouveaux moyens de communication.

- Ce changement est vécu positivement par 85,6% des avocats. Seuls, 35,3% des répondants pensent que cela aboutit à la création de « cabinets virtuels ».

La négociation des tarifs par les clients continue de progresser dans les mêmes proportions qu'en 2010.

- Ce phénomène est perçu négativement par 52% des répondants. Ce pourcentage est identique à celui de 2010.

Pour 67,2% des répondants, leur responsabilité est de plus en plus souvent mise en cause par les clients.

- Ce chiffre bien qu'important est en diminution (-9,6%) par rapport à 2010. Par contre, l'impact de cette évolution est toujours majoritairement perçu comme négatif.

L'utilisation de techniques s'apparentant au marketing continue à progresser entre 2010 et 2013.

- L'évaluation par les avocats de cette évolution est partagée: 32% l'évaluant positivement, 43,6% négativement et 24,5% ne lui attribuant aucune conséquence.

	D'accord avec l'affirmation			Positif	Négatif	Sans conséquence
	2007	2010	2013			
Les avocats utilisent de plus en plus Internet et les nouveaux moyens de communication.	98,8%	97,8%	98,9%	85,6%	7,4%	7,0%
L'utilisation de nouveaux moyens de communication aboutit à la création de « cabinets virtuels ».			35,3%	26,3%	33,8%	39,9%
Les avocats utilisent de plus en plus des techniques qui s'apparentent au marketing pour faire connaître leur cabinet.	87,4%	79,9%	77,6%	31,9%	43,6%	24,5%
Il est de plus en plus fréquent que les clients négocient les honoraires.	75,7%	77,4%	75,4%	20,2%	52,0%	27,8%
La responsabilité de l'avocat est de plus en plus souvent mise en cause par les clients.	77,9%	76,8%	67,2%	13,3%	57,1%	29,6%

L'AIDE JURIDIQUE

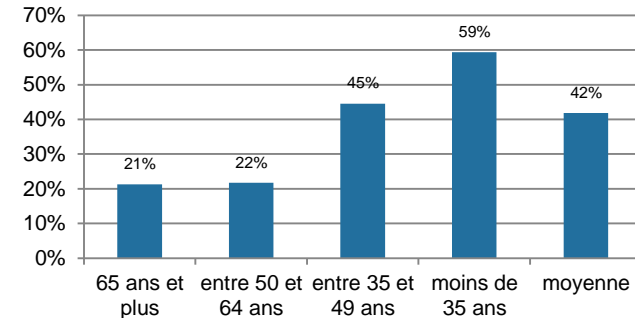
MOTIVATIONS ET PROSPECTIVE

L'AIDE JURIDIQUE EN CHIFFRES

En 2013, 42% des répondants sont volontaires en aide juridique

- Ce pourcentage varie fortement avec l'âge de l'avocat. Près de 60% des avocats de moins de 35 ans sont volontaires alors qu'après 50 ans ils ne sont plus que 22%.
- Parallèlement à cette activité volontaire en aide juridique, plus de 50% des avocats consultent ou plaident gratuitement (probono) occasionnellement ou régulièrement, 30,5% rarement et 18,8% jamais.

% d'avocats actuellement volontaire en aide juridique



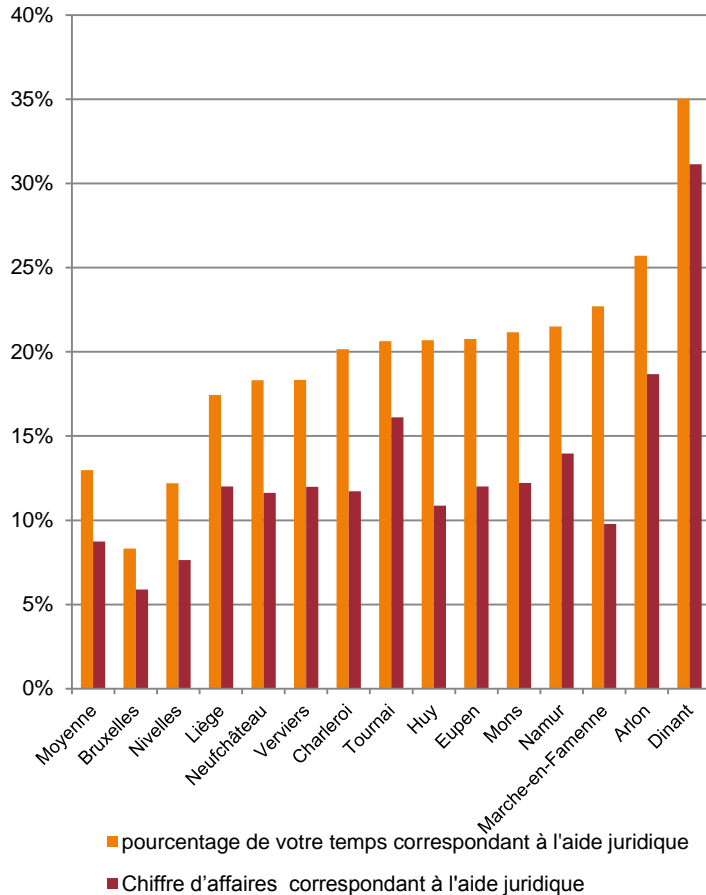
	entre 50 et 64 ans	entre 35 et 49 ans	moins de 35 ans	moyenne
Parce que c'est comme ça que je conçois l'exercice de la profession	84,4%	82,2%	75,6%	80,3%
Parce que les métiers (domaines) que je pratique l'impliquent	67,9%	78,2%	67,1%	71,6%
Par obligation (stage)	5,8%	7,7%	54,5%	34,1%
Par solidarité avec mes confrères	61,1%	33,7%	26,9%	34,1%
Par nécessité financière	50,5%	55,1%	70,5%	61,1%
Autre(s)	32,0%	29,3%	14,5%	23,0%

Les raisons motivant ce choix sont également liées à l'âge de l'avocat.

- Si les deux premières raisons invoquées ci-contre sont fortement consensuelles entre les différentes catégories d'âge, les trois dernières permettent de différencier les motivations. Ainsi, la solidarité avec les confrères est principalement invoquée par les plus de 50 ans, tandis que les moins de 35 ans indiquent majoritairement l'obligation ou la nécessité financière.

L'AIDE JURIDIQUE EN CHIFFRES

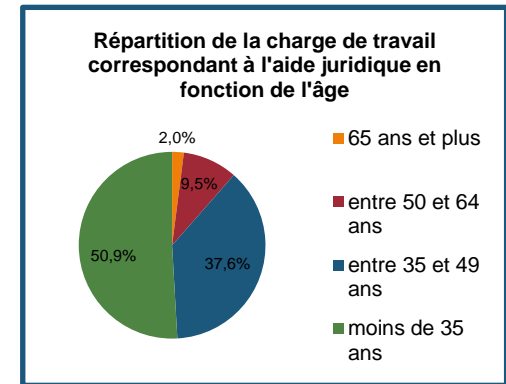
Pourcentage du temps consacré à l'aide juridique et chiffre d'affaires



En moyenne, les répondants consacrent 13% de leur temps de travail à l'aide juridique, ce qui équivaut à 8,3% de leur chiffre d'affaires.

- Si les avocats de plus de 50 ans déclarent 5% de leur temps de travail pour moins de 2% du chiffre d'affaires, les moins de 35 ans déclarent 21% de leur temps de travail pour 14% du chiffre d'affaires.
- Logiquement, le domaine principal dans lequel l'avocat exerce a également de l'influence. Le Droit de la famille (29,2%), de la jeunesse (47,8%), des étrangers (46,1%) et le droit pénal (44,2%) étant les domaines où l'on pratique le plus l'aide juridique.
- Enfin, les femmes y consacrent davantage de temps que les hommes, et ce, quel que soit leur âge ou le domaine principal dans lequel elles exercent. À titre d'exemple, une femme de moins de 25 ans consacre 24,8% de son temps de travail à l'aide juridique, alors qu'un confrère masculin du même âge y consacre 16%.

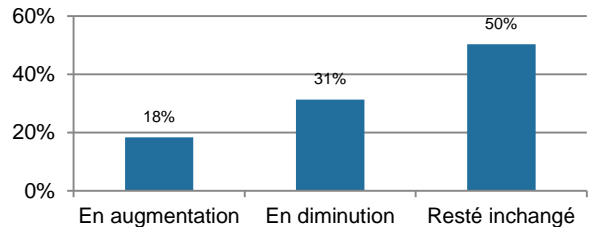
Enfin, si l'on tente de répartir la charge de travail correspondant à l'aide juridique en fonction de l'âge, on s'aperçoit que plus de 50% de celle-ci est assumé par les moins de 35 ans



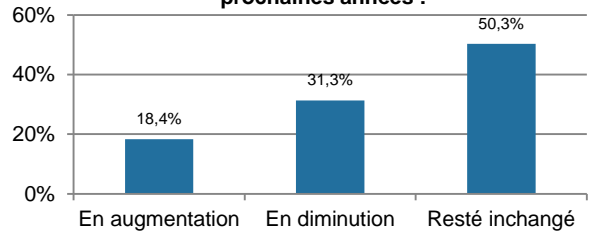
L'intitulé des deux questions étant différent de celui posé en 2007 et 2010, la comparaison entre les différentes vagues est peu fiable.

ÉVOLUTION DU TEMPS CONSACRÉ À L'AIDE JURIDIQUE

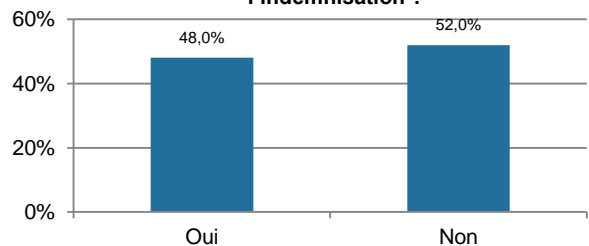
Le % du temps que vous consacrez à l'aide juridique est-t-il, au cours des trois dernières années :



Selon vous, ce pourcentage sera-t-il, pour les trois prochaines années :



Ce pourcentage sera-t-il influencé par la valeur de l'indemnisation ?



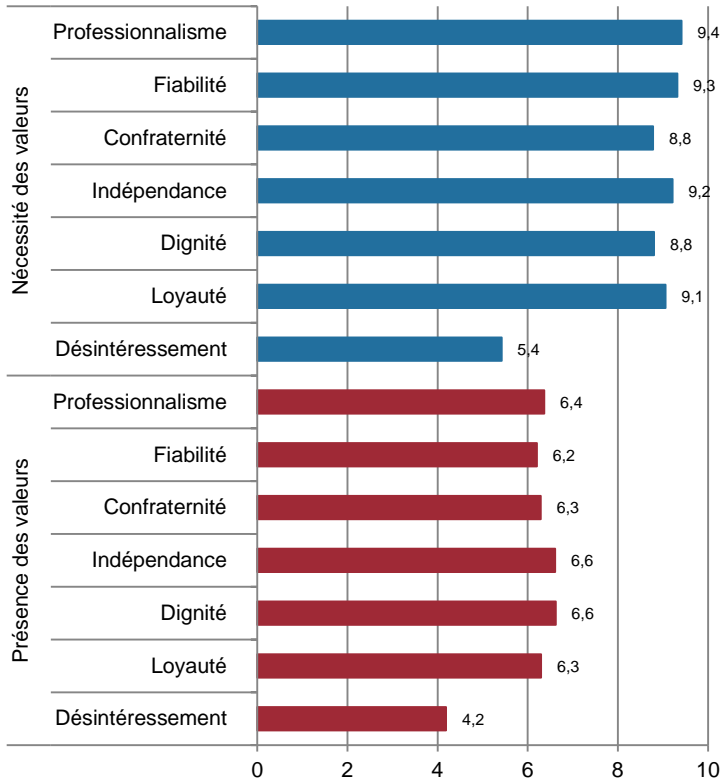
Un tiers des avocats a diminué, au cours des trois dernières années, la part de son temps dédiée à l'aide juridique.

- Néanmoins, pour la majorité d'entre eux (50,3%) le temps consacré à l'aide juridique est resté inchangé au cours des trois dernières années et pour 18%, il est en augmentation
- Il est intéressant de remarquer que la question portant sur l'évolution passée (au cours des trois dernières années) et celle portant sur l'évolution future (au cours des trois prochaines années) donnent des résultats identiques et sont fortement corrélées. Ainsi une personne qui a diminué au cours des trois précédentes années le temps consacré à l'aide juridique déclare qu'il continuera à le diminuer au cours des trois prochaines années et inversement.
- Les variables sociodémographiques classiques telles que l'âge, le sexe, le statut ne modifient pas ces résultats.
- Quant à la question sur l'influence de la valeur d'indemnisation, elle partage les avocats.

L'IMAGE DE LA PROFESSION

LES VALEURS DU MÉTIER D'AVOCAT

Présence et nécessité des valeurs



L'ensemble des valeurs citées sont déclarées comme fortement nécessaires à l'exercice du métier d'avocat.

- Le « désintéressement » avec un score de 5,42 est la seule exception.
- Les deux valeurs les plus importantes aux yeux des répondants sont le professionnalisme et l'indépendance.
- Les scores mentionnés ci-contre sont très proches de ceux observés en 2010.
- Les avocates donnent globalement des scores plus élevés que leurs confrères masculins. Mais leur classement entre les différentes valeurs reste identique.

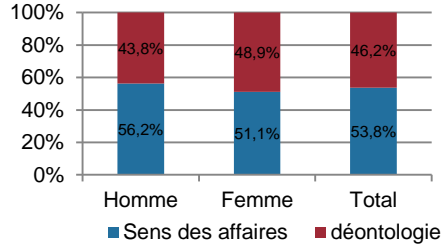
Dans quelle mesure estimez-vous qu'elles sont présentes chez les avocats que vous connaissez ?

- L'ensemble des valeurs, à l'exception du désintéressement, ont des scores très proches.
- Comparativement à leurs confrères masculins, les avocates considèrent toujours que la présence de ces valeurs est plus faible.
- L'indépendance et la dignité sont les deux valeurs, selon les avocats, les plus présentes chez leurs confrères.
- La taille du cabinet, l'âge de l'avocat ou l'arrondissement n'influencent pas le score moyen.

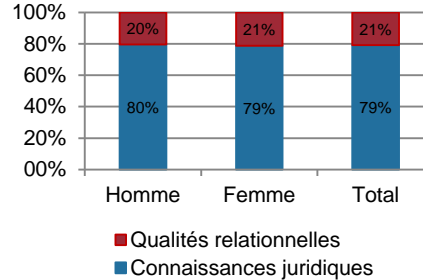
Échelle de scores allant de 0 (pas du tout nécessaire) à 10 (tout à fait nécessaire) et de 0 (pas du tout présent chez vos confrères) à 10 (tout à fait présent chez vos confrères).

VALEURS ET VALORISATION DU MÉTIER

Selon vous, ce qui est le plus important pour réussir dans le métier d'avocat c'est: le sens des affaires ou la déontologie ?



Selon vous, ce qui est le plus important pour être un bon avocat: les connaissances juridiques ou les qualités relationnelles ?



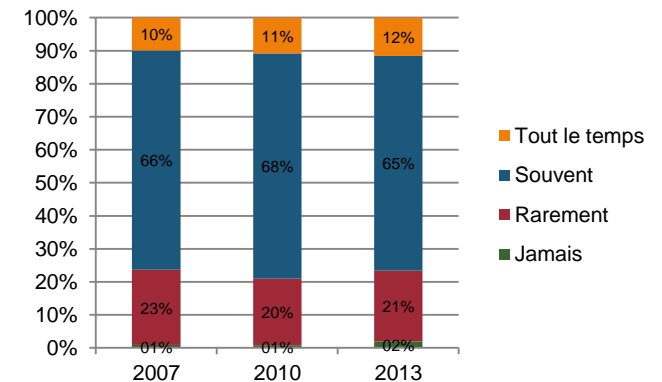
Les avocates accordent une importance plus grande à la déontologie

- Pour réussir dans le métier d'avocat, les avocates accordent une importance plus ou moins égale à la déontologie et au sens des affaires. Leurs confrères masculins privilégient un peu plus le sens des affaires.
- Les avocats, quelque soit leur sexe, considèrent en moyenne que pour être un bon avocat, les connaissances juridiques sont 4 fois plus importantes que les qualités relationnelles.

La fierté d'exercer la profession d'avocat reste un sentiment largement partagé.

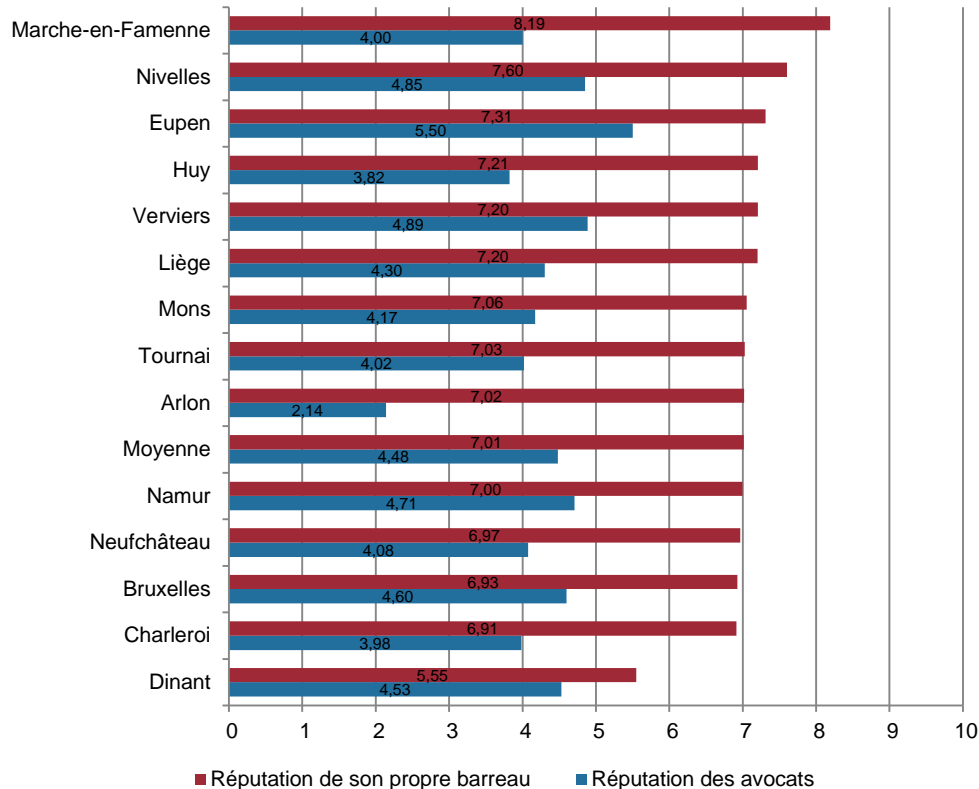
- En 2013, 77% des répondants se sentent souvent ou tout le temps fier d'être avocats.
- Ce sentiment de valorisation identitaire est influencé par le sexe du répondant. Ainsi, une avocate aura en moyenne un sentiment de fierté moins important.
- Les avocats de plus de 65 ans se démarquent fortement des autres avec un sentiment de fierté nettement plus présent.
- Si l'on s'intéresse à l'arrondissement judiciaire dans lequel l'avocat plaide principalement, on remarque que 4 arrondissements se détachent des autres avec un sentiment de fierté légèrement plus important. Il s'agit de: Huy, Nivelles, Eupen et Bruxelles.

Vous arrive-t-il de vous sentir fier d'être avocat ?



RÉPUTATION DU BARREAU

Réputation de la profession et de son propre barreau



Échelle de scores allant de 0 (très mauvaise réputation) à 10 (très bonne réputation)

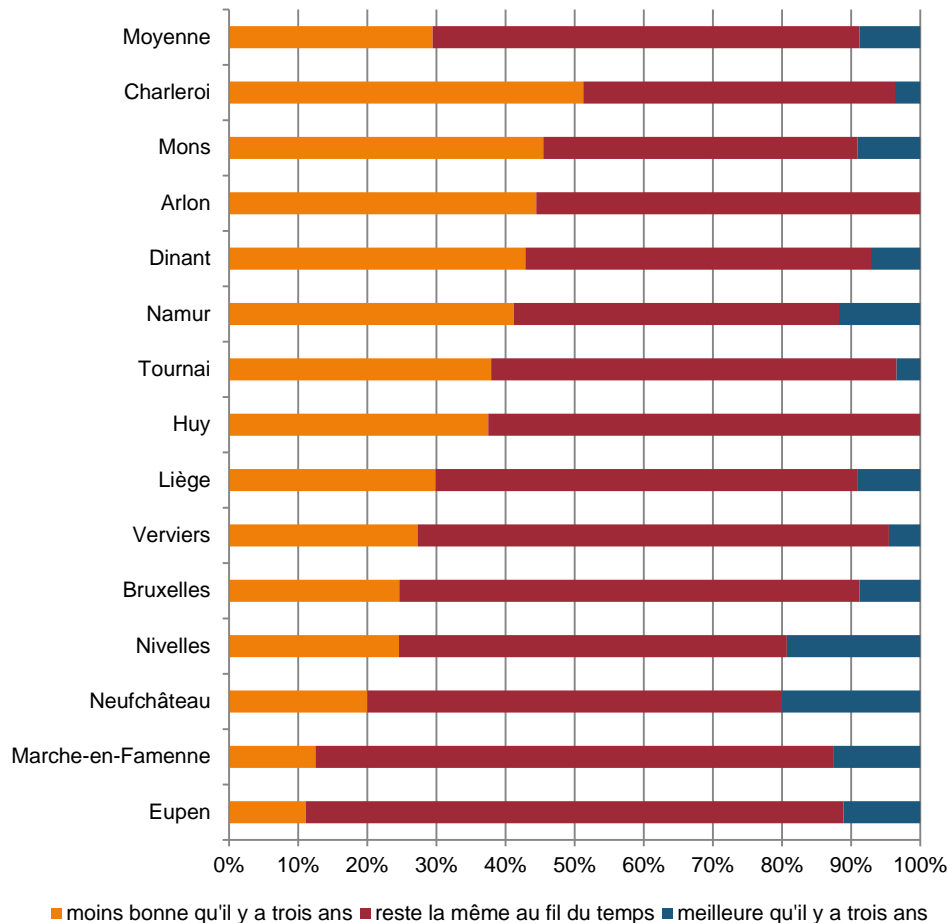
Les avocats pensent avoir une mauvaise image auprès du public.

- L'indicateur ci-contre permet de situer la moyenne légèrement au dessus de 4 c'est-à-dire « assez mauvaise réputation ».
- Néanmoins, on constate une certaine variabilité de l'indicateur entre les différents arrondissements. Deux arrondissements judiciaires se détachent fortement de la moyenne: Eupen et Arlon. Le premier avec une perception plus positive de la profession et le second avec une perception nettement plus négative.

Avec un score moyen de 7 sur 10, les avocats considèrent généralement que leur barreau a une assez bonne ou une très bonne réputation.

- Ce sentiment est partagé quel que soit l'âge, le sexe ou le statut du répondant et est très stable par rapport à 2010.
- Si en 2007 et 2010, les avocats des barreaux de Nivelles et de Tournai étaient plus fiers encore de la réputation de leur barreaux que leurs confrères des autres arrondissements, en 2013, ce sont les avocats de Marche-en-Famenne, Nivelles et Eupen que se démarquent. A contrario, comme en 2010, le barreau de Dinant récolte plus d'avis négatifs concernant sa réputation.

ÉVOLUTION DE L'IMAGE DE LA PROFESSION



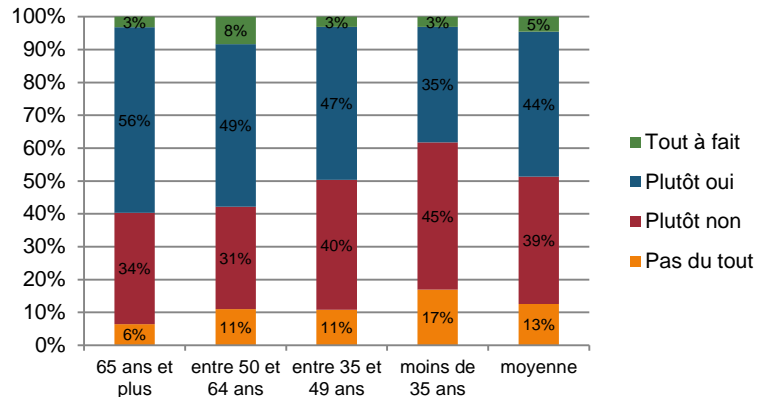
Une très grande majorité (91%) des avocats estiment que l'image de leur profession s'est améliorée ou est restée identique au cours des trois dernières années.

- Ces chiffres sont très stables entre 2010 et 2013
- Par contre, il existe une grande variation entre les différents arrondissements. À Charleroi, plus de 50% des avocats perçoivent une évolution négative alors qu'à Eupen, ils ne sont qu'un peu plus de 10 pour cent.
- Cette perception de l'évolution de la profession diffère avec l'âge de l'avocat. Les plus jeunes d'entre eux ont une vision plus négative de la profession. Ceci s'explique en grande partie par leur statut professionnel: les stagiaires étant plus négatifs que les autres.
- Les femmes sont plus sévères avec l'image de la profession. Elles sont 35,7% à estimer que l'image est moins bonne qu'il y a trois ans alors que 23,6 % des hommes sont du même avis. Inversement, si 12% des hommes considèrent que l'image de la profession est meilleure qu'il y a trois ans, seulement 6% des femmes sont d'accord avec cette affirmation. De plus, cette différence entre les hommes et les femmes s'est accentuée entre les deux dernières vagues d'enquêtes.

SATISFACTION ET PARCOURS PROFESSIONNEL

FORMATION UNIVERSITAIRE ET PARCOURS PROFESSIONNEL

Votre formation initiale vous a-t-elle préparé à l'exercice du métier d'avocat



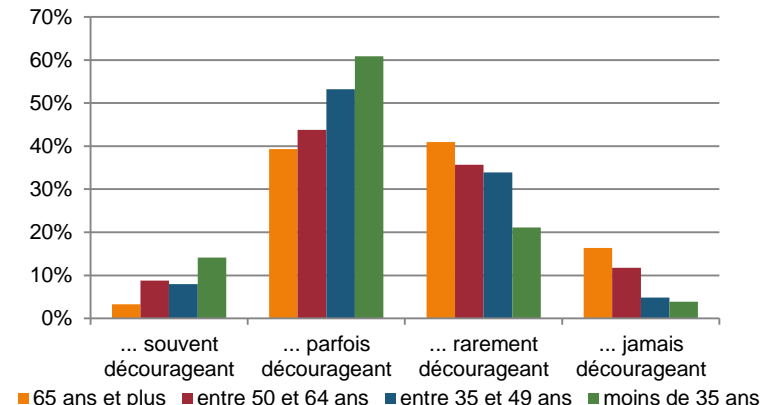
L'évaluation de la qualité de la formation universitaire est globalement mitigée.

- Néanmoins, on constate que l'âge est ici déterminant. Plus l'avocat est jeune moins il considère que sa formation l'a adéquatement préparé à l'exercice de sa profession. Et ce constat se renforce de vague en vague.
- Ce constat est identique pour l'ensemble des avocats issus des trois grandes Universités francophones.

Plus un avocat est jeune plus il considère que son parcours professionnel a été souvent décourageant.

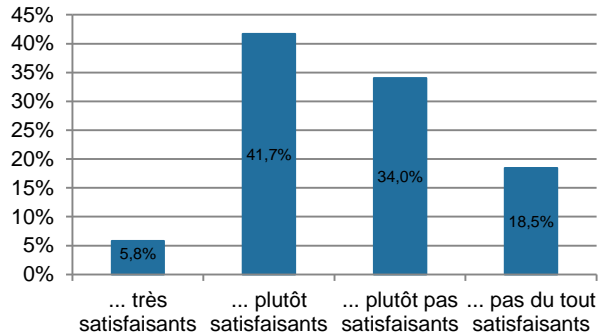
- À âge égal, on ne constate pas de différence entre les avocates et leurs homologues masculins.
- Alors qu'entre 2007 et 2010 les répondants parlaient plus volontiers d'un parcours professionnel décourageant, cette tendance n'est plus visible entre 2010 et 2013.
- De même, si en 2010, les barreaux de plus petite taille semblaient générer plus de découragement que les autres, cette tendance ne se confirme plus en 2013. S'il existe bien des différences entre barreaux, on ne peut plus les imputer à la taille de ceux-ci.

Votre parcours professionnel d'avocat a été ...



CHARGE DE TRAVAIL ET REVENUS

Estimez-vous que vos revenus sont ...



Un avocat sur deux estime que sa charge de travail est excessive.

- Ce sentiment est partagé différemment entre les arrondissements.
- Contrairement à 2010, on ne remarque plus de différence entre les catégories d'âge des répondants.
- La conciliation entre vie professionnelle et vie familiale reste problématique, a fortiori pour les femmes et surtout lorsqu'elles sont jeunes et qu'elles ont une charge de famille.

Entre 2010 et 2013, les avocats se montrent de moins en moins satisfaits de leurs revenus

- Les moins de 35 ans se démarquent des autres catégories d'âge avec une insatisfaction plus importante quant à leurs revenus.
- Néanmoins, parmi les moins de 35 ans, les avocats travaillant à Bruxelles sont les plus satisfaits de leurs revenus.
- Les femmes sont également moins satisfaites que leurs confrères masculins de leurs revenus.

% d'avocats estimant leur charge de travail comme excessive

