

## Avocats derniers nés : une génération sans concessions

En mars 2005, **La Lettre des Juristes d’Affaires** et l’**École de formation du barreau de Paris** (EFB) réalisaient une première enquête sur la promotion 2005 de l’EFB - la promotion Simone Veil. L’objet de cette étude était de mieux connaître les attentes de cette future génération d’avocats (lire le magazine hors-série de *La Lettre des Juristes d’Affaires* de juin 2005 :

« *Avocats nouvelle génération : la fin d’une vocation ?* »).

Un an plus tard, nous avons posé les mêmes questions à ces anciens étudiants, aujourd’hui jeunes diplômés. Quelques mois après l’obtention du CAPA – et après quelques mois d’exercice professionnel pour les plus chanceux –, leur vision de la réalité du métier a-t-elle changé ?

Cette deuxième enquête, que nous vous présentons ici, a été réalisée en juillet 2006 par **La Lettre des Juristes d’Affaires** en partenariat avec l’**École de formation du barreau de Paris** sur la base de 578 réponses. Nous vous proposons également notre analyse des résultats et les commentaires de Gérard Nicolaÿ, directeur de l’École de formation du barreau de Paris.

### Les résultats

#### 1 - Exercez-vous actuellement la profession d’avocat ?



#### 2 - À votre avis, le marché de l’emploi pour les avocats est plutôt



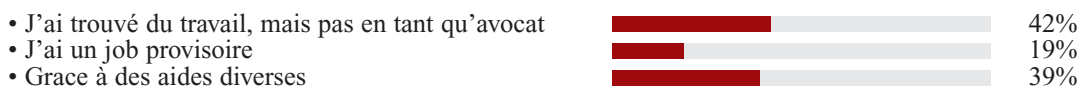
#### 3 – Si vous n’avez pas encore trouvé de collaboration, dans combien de temps comptez-vous en obtenir une ?



#### 4 - Envisagez-vous déjà d’autres carrières ?



#### 5 – À l’heure actuelle, comment subvenez-vous à vos besoins ?



# BAROMÈTRE Lja/EFB

## 6 – Si vous avez trouvé du travail dans un autre domaine, vous êtes :

• Juriste d'entreprise		39%
• Dans une autre profession à dominante juridique		41%
• En poste dans un tout autre secteur d'activité		20%

## 7 – Si vous n'avez pas trouvé de travail, vous êtes :

• Étudiant		34%
• Inscrit à l'ANPE		37%
• Autre.		29%

## 8 – Si vous avez trouvé du travail dans un autre domaine, pensez-vous tout de même exercer un jour en tant qu'avocat ?

• Oui		74%
• Non		2%
• Ne sais pas		24%

## 9 - Combien de temps vous a-t-il fallu avant de trouver votre collaboration ?

• Moins de deux mois		64%
• Moins de quatre mois		21%
• Plus de quatre mois		15%

## 10 – Avez-vous eu plusieurs offres ?

• Non, une seule offre		56%
• Oui, deux		27%
• Oui, plus de deux		17%

## 11 – Dans quel type de cabinet exercez-vous ?

• Cabinet à dominante droit des affaires		79%
• Cabinet à dominante droit de la famille/droit des personnes		14%
• Cabinet à dominante pénaliste		7%

## 12 – Si vous avez répondu droit des affaires, êtes-vous déjà spécialisé ?

• Oui		71%
• Non		29%

## 13 - Si oui, quelle est votre spécialisation ?

• Arbitrage / contentieux		6%
• Fusions-acquisitions		13%
• Propriété intellectuelle, droit d'auteur, technologies de l'information		13%
• Droit commercial		7%
• Droit de la concurrence		5%
• Droit international des affaires		3%
• Banque finance		8%
• Droit fiscal		9%
• Droit public économique		8%
• Droit social (entreprise)		12%
• Financement de projets		1%
• Droit immobilier		6%
• Droit de l'environnement		1%
• Autres		8%

## 14 - Qu'est-ce qui vous a motivé à choisir cette spécialité ?

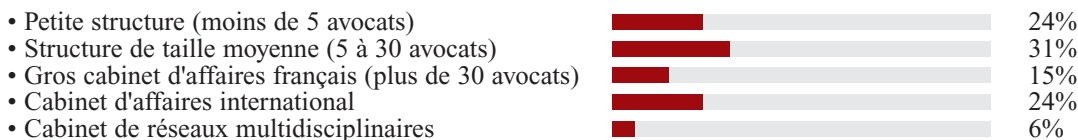
• Intérêt personnel prononcé pour la matière		66%
• Potentiel de développement de carrière		11%
• Niveau des rémunérations		3%
• Je n'ai pas délibérément choisi, une opportunité s'est présentée		18%
• Ne sais pas		2%

# BAROMÈTRE Lja/EFB

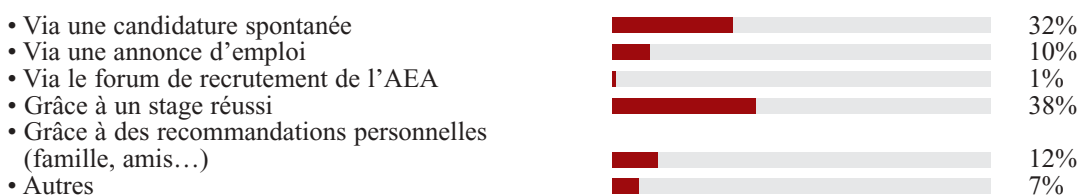
## 15 - Pensez-vous qu'il est essentiel de se spécialiser dès la première collaboration ?



## 16 - Dans quel type de structure exercez-vous actuellement ?



## 17 - Par quel biais avez-vous obtenu votre collaboration ?



## 18 - À combien se montent vos revenus actuels ?



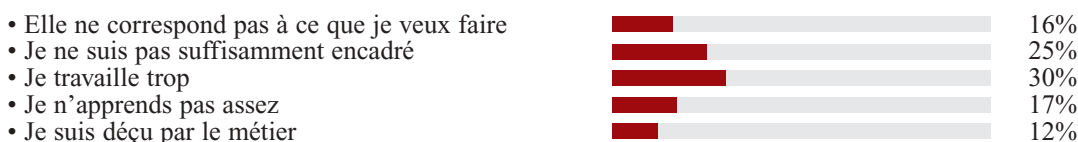
## 19 - Vous avez le statut de :



## 20 - Êtes-vous satisfait de votre collaboration ?



## 21 - Si vous n'êtes pas satisfait, quelle est la raison principale ?



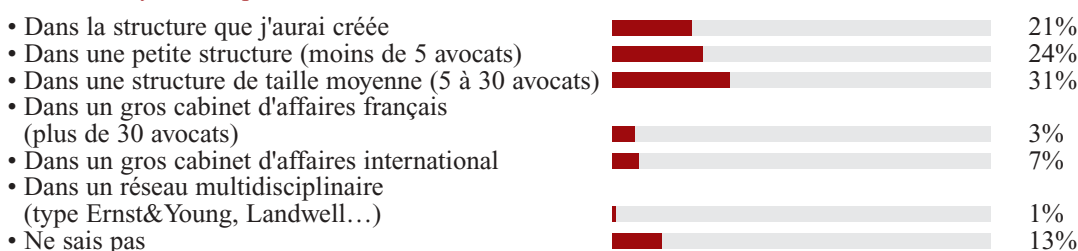
## 22 - Combien de temps pensez-vous rester dans votre premier cabinet ?



## 23 - À terme, souhaitez-vous devenir associé ?



## 24 - Si vous souhaitez devenir associé, dans quel type de structure vous voyez-vous plutôt associé ?

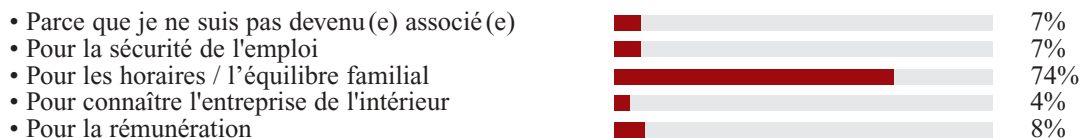


# BAROMÈTRE Lja/EFB

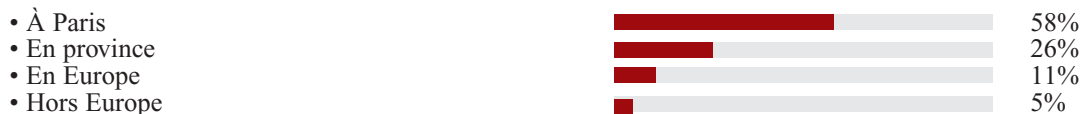
## 25 - Envisagez-vous un jour de ne plus exercer en tant qu'avocat ?



## 26 - Si oui, surtout pour quelle raison ?



## 27 - Dans dix ans, vous voyez-vous plutôt exercer :



### A – Vous êtes :



### B – Vous êtes titulaire (plusieurs réponses possibles) :



## L'analyse

« Les gros cabinets anglo-saxons continuent de faire briller les yeux des jeunes avocats. Mais pendant combien de temps ? Ceux qui y entrent avec une ambition démesurée revoient vite leurs copies ». Ainsi s'exprime Natacha, 28 ans, jeune avocate dans une petite structure qu'elle a choisi justement pour sa taille et la chaleur qu'elle y trouve, elle, jeune provinciale arrivée il y a quatre ans à Paris. Elle témoigne ainsi des bruits de couloir. Des bruits de couloir confirmés par les résultats de notre enquête. Les avocats de demain refusent désormais de sacrifier leur vie privée à l'aune de la sacro-sainte réussite professionnelle. Exit les week-ends sur les dossiers. Exit aussi la défense de la veuve et l'orphelin. La nouvelle génération n'a pas l'intention de passer sa vie à la gagner.

### Le bon profil

Six mois après l'obtention du CAPA, seuls 65% des élèves de la promotion 2005 exercent la profession d'avocat. Les deux tiers d'entre eux ont trouvé leur première

collaboration en moins de deux mois. Une population de jeunes diplômés qui semble donc scindée en deux. D'un côté, ceux qui correspondent parfaitement au profil des avocats "nouvelle génération" et qui intègrent très vite les cabinets d'affaires à la sortie de l'école : double cursus, spécialisation, jeune âge, origine parisienne et réseau déjà conséquent. De l'autre, des profils plus atypiques, au parcours moins linéaire, et qui éprouvent plus de difficultés à entrer sur le marché de l'emploi. Ensemble, ces jeunes diplômés sont d'ailleurs 56% à penser que l'accès au marché de l'emploi sur ce secteur est difficile, et 36% qu'il est saturé.

Pour Michaël, qui a enfin trouvé une collaboration, après six mois de recherche, dans le cabinet individuel généraliste orienté droit des affaires de Benjamin Mercier, le marché est « extrêmement tendu : l'école produit trop d'avocats, bien plus que ne peut en absorber le marché. Les annonces recherchent pour la plupart des conseils ayant au moins un an d'expérience ». Pourtant, cet ancien libraire, reconverti tardivement, n'a pas lésiné sur les moyens pour élargir son réseau et trouver des stages et des collaborations. Inscrit à l'Union des Jeunes Avocats (UJA) dès son entrée à l'école, il s'en est fait élire représentant des délégués à l'EFB. Il a même participé à la revue du syndicat en 2005. Bilan mitigé : « L'UJA m'a donné une vision grand angle de la profession et m'a permis d'en

## BAROMÈTRE Lja/EFB

connaître les enjeux et les coulisses. Mais elle n'est pas véritablement utile tant que l'on a pas prêté serment ». Il attribue ses difficultés à son profil atypique : un parcours non linéaire et un âge plus élevé que celui de la moyenne de ses camarades de promotion qui le handicaperaient sérieusement. « Les cabinets souhaitent recruter des avocats de 25 ans, frais diplômés et formatables, auxquels on peut demander le cas échéant café et photocopies sans trop de scrupules », déclare-t-il, un peu désabusé. « Moi, on m'a dit : vous avez 33 ans, vous ne pouvez pas faire de photocopies... ».

Même son de cloche chez Julien, qui regrette son parcours hors des sentiers battus. Un DESS en droit de l'exportation, puis un master en droit international à Barcelone lui ont, selon lui, fermé des portes : « J'étais pressé de me spécialiser après ma maîtrise, mais je le paie un peu maintenant », souligne-t-il.

### Préparer l'avenir

Un an plus tôt, les futurs avocats, encore élèves à cette époque, étaient 77% à affirmer vouloir se spécialiser dans le droit des affaires, considéré à juste titre comme plus lucratif, loin devant les autres domaines du droit. Une aspiration qui se confirme aujourd'hui, puisque 79% de ceux qui ont trouvé une collaboration exercent effectivement en droit des affaires, loin devant le droit de la famille (14%). Mais si cette orientation générale vers le droit des affaires est bien effective, les avocats de demain ont une autre préoccupation : ne pas se fermer de portes. Conscients que leurs carrières ne sont plus linéaires, ils doivent opérer de subtils calculs entre première collaboration de qualité et dossiers les plus multidisciplinaires possibles pour assurer l'avenir. En effet, si 71% de ces jeunes conseils en droit des affaires se disent déjà spécialisés, 63% continuent de penser qu'il n'est pas essentiel de le faire dès la première collaboration. Pour la plupart d'entre eux, il est même important de pouvoir garder un profil généraliste. Selon Natacha, collaboratrice chez Bernards, une structure récente orientée sur le droit de l'entreprise, il est fondamental de ne pas s'enfermer trop tôt dans une spécialisation : « Il sera toujours temps de le faire plus tard. Il est plus aisé de se spécialiser que de se "généraliser". Quelqu'un qui ne fait que des fusions-acquisitions, par exemple, peut avoir du mal à se recaser par la suite ». Les jeunes avocats d'aujourd'hui préfèrent donc garder toutes leurs chances pour préserver leurs opportunités de demain. Mais tous ne connaissent pas les affres du doute. Certains ne sont en effet confrontés qu'à l'embarras du choix. Ainsi, Kyum, fort d'un double cursus droit et sciences politiques, d'un parcours sans errements, lauréat du CAPA 2006 et du 3<sup>ème</sup> prix du Landwell Award 2004 qui récompense le meilleur projet juridique et fiscal, a obtenu sans difficultés deux stages dans de gros cabinets d'affaires anglo-saxons (dont celui gagné chez Landwell), avant de choisir d'en intégrer un

troisième, Morgan Lewis, dans l'équipe de Stephan Alamowitch. « Je cherchais un équilibre : un cabinet d'affaires ambitieux qui me propose un rythme de vie acceptable », explique-t-il.

### Une vie hors le barreau ?

Autre principal enseignement de cette étude : le barreau n'est plus la vocation de toute une vie pour ces jeunes diplômés qui sont plus de la moitié à envisager de quitter un jour la profession. Seuls 22% des interrogés excluent totalement cette perspective. Et les trois quarts de ceux qui envisagent l'éventualité d'une autre carrière le feraient pour préserver leur équilibre familial. Ainsi Kyum, tout jeune collaborateur chez Morgan Lewis, n'exclut pas de quitter un jour la profession « pour faire complètement autre chose », tout en restant discret sur ses autres aspirations. Avocat : un métier pour la vie ? Contrairement à leurs aînés, la nouvelle génération d'avocats semble avoir bien assimilé l'idée d'exercer plusieurs métiers au cours de leur vie professionnelle, avec ou loin du barreau. Et même sans quitter le métier, le principe d'une grande mobilité professionnelle semble désormais admis : ainsi, seuls 15 % des jeunes avocats interrogés affirment vouloir faire carrière dans le cabinet dans lesquels ils exercent actuellement. « Ce n'est pas parce que j'exerce aujourd'hui dans le cabinet qui me convient que ma vie est tracée pour les dix prochaines années », confie l'un d'eux.

Par ailleurs, si 69% des jeunes avocats interrogés souhaitent à terme devenir associés, seuls 11% espèrent obtenir l'association dans un gros cabinet d'affaires ! Les plus jeunes ne semblent donc pas particulièrement sensibles à l'appel des grosses structures, tout au moins pour y faire carrière.

### L'appel de l'entreprise

En juillet 2006, parmi les jeunes diplômés n'ayant toujours pas trouvé de collaboration six mois après l'obtention du CAPA, 39% affirment travailler « en attendant » comme juriste d'entreprise et 41% dans une autre activité juridique (assistant ou secrétaire juridique). Et toujours parmi ces jeunes diplômés en quête de collaboration, 59% étudient déjà la possibilité de changer de voie, dont 37% pour embrasser la carrière de juriste d'entreprise. C'est le cas de Julien. Après avoir envoyé plus de 200 curriculum vitae à des cabinets d'affaires et passé des dizaines d'entretiens, le jeune homme décide « d'élargir ses recherches à l'entreprise ». Dix candidatures spontanées plus tard, il est embauché comme juriste chez Nike, pour huit mois. Et lui qui n'avait jamais mis en doute son intérêt pour le barreau n'est plus très sûr, aujourd'hui, de vouloir prêter serment : « Je suis en train de découvrir l'entreprise et

## BAROMÈTRE Lja/EFB

*j'aime assez cette ambiance, plus décontractée. Les conditions de travail sont agréables. Par contre, je suis confronté à une certaine frustration puisque les questions juridiques les plus techniques sont confiées aux avocats ». Pour sa part, Natacha a intégré le cabinet Bernards dès l'obtention de son diplôme, cabinet dans lequel elle avait effectué un stage et travaillé en tant que juriste. Mais elle reconnaît les difficultés auxquelles sont confrontés nombre de ses camarades de promotion : « L'entreprise offre un niveau de rémunération correct très rapidement, un niveau qu'on obtiendrait en première année de collaboration uniquement dans un gros cabinet d'affaires et en sacrifiant sa vie privée. Le choix peut être difficile ».*

### Entretien

#### 3 questions à...

**Gérard Nicolaÿ, directeur de l'École de formation du barreau de Paris (EFB)**

#### Quels principaux enseignements tirez-vous de cette enquête ?

Je trouve dans ces résultats un certain nombre de motifs de satisfaction. D'une part, 80% des élèves de la promotion Simone Veil (2005) ont trouvé un emploi dans une profession juridique six mois après l'obtention du diplôme, ce qui signifie que le marché absorbe bien les nouveaux entrants. D'autre part, 87% de ceux qui ont trouvé une collaboration en sont satisfaits et 90% des élèves de cette promotion disent vouloir effectivement devenir avocat. Ce qui contredit certains propos selon lesquels l'école permettrait d'obtenir le CAPA pour ceux qui souhaiteraient simplement valoriser leur CV et ensuite intégrer d'autres professions.

#### Ces résultats vont-ils dans le sens de la réforme entreprise cette année par l'EFB ?

Absolument. Tout d'abord, les deux tiers de cette promotion ont trouvé une collaboration dans les quatre premiers mois qui suivaient la sortie de l'école, ce qui prouve qu'ils ont su anticiper, et près de 40% d'entre eux ont su exploiter leurs stages. C'était l'un des axes fondamentaux de la réforme que nous avons mis en place à Paris avec les stages en alternance, le projet pédagogique individuel et le stage en cabinet d'avocat. Ces différentes expériences aident les élèves à réaliser l'importance qu'il y a à ne pas être cantonné à une compétence trop étroite. Deux tiers de nos anciens élèves sont conscients qu'une spécialisation rapide n'est pas indispensable, et peut même être handicapante. C'est l'un des messages que nous tentons de faire passer, dans cette école. Enfin, le droit des affaires continue d'attirer le plus grand nombre d'avocats, mais 14% se dirigent vers le droit des personnes, ce qui était également un de mes objectifs en revalorisant cette matière.

#### De plus en plus, les jeunes avocats semblent vouloir privilégier leur vie privée...

Nous sommes, de manière évidente, en train de passer à côté d'une génération. Près de 50 % de la promotion envisagent un jour de quitter la profession ! Et la raison principale qu'ils avancent est la volonté de préserver leur vie privée et familiale. La féminisation de la profession – plus de deux tiers des élèves sont des filles – n'explique pas à elle-seule ces chiffres. Les hommes aussi ne sont plus prêts, contrairement à leurs aînés, à passer soirs et week-ends sur leurs dossiers. La profession doit entendre ce message et s'organiser en conséquence dans les horaires de travail. C'est là une révolution culturelle à entreprendre pour les cabinets, mais aussi pour l'ensemble de la société. Il faut entendre ce message fondamental de la jeunesse actuelle, sans quoi les meilleurs quitteront la profession.

Propos recueillis par Eve Boccara