

Les Journées
JURISMUS FRANCE

1er - 2 octobre 2010
Château Suduiraut
(BORDEAUX)

Ouvert à tous les Avocats
de moins de 40 ans

A QUOI RÊVENT LES JEUNES AVOCATS?



Enquête

A quoi rêvent les Jeunes Avocats ?

Commission TSAR

(Typologie des Structures et Avenir du Réseau)

Octobre 2010

Responsable : Olivier VIBERT, Président de JURISMUS France & de la Commission TSAR



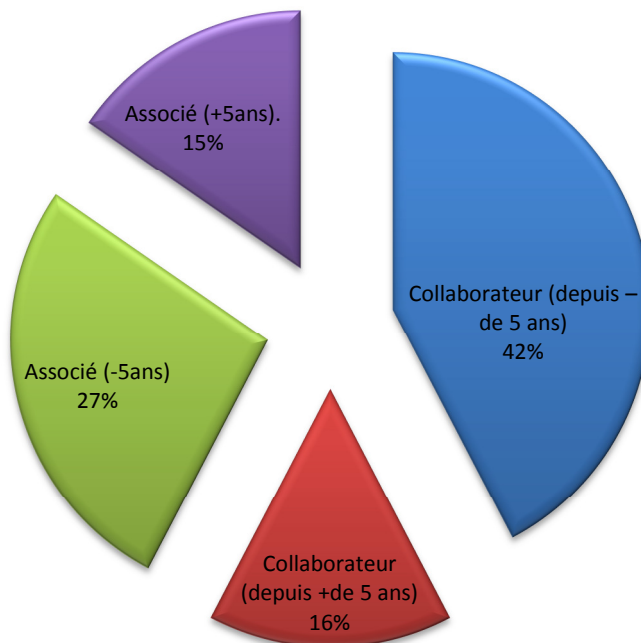
Enquête réalisée en août et septembre 2010.

Résultats exploitables pris en compte : 52.

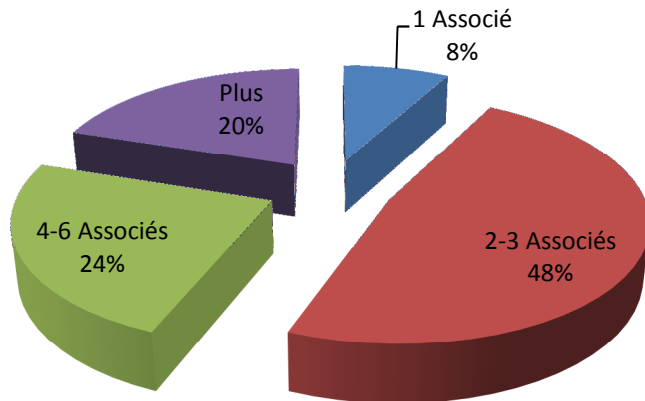
A titre de comparaison : le Réseau compte environ 320 Collaborateurs, et 173 membres ayant renseigné leur fiche sur l'intranet ont à ce jour moins de 40 ans.

PARTIE 1 : AUJOURD'HUI

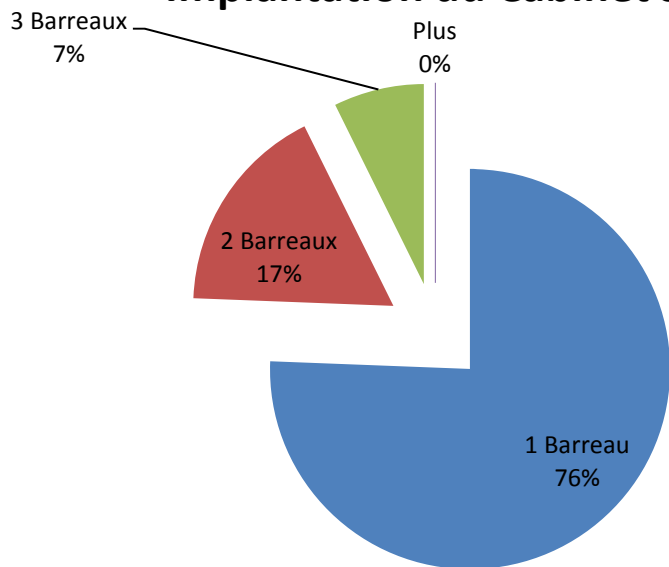
Votre statut



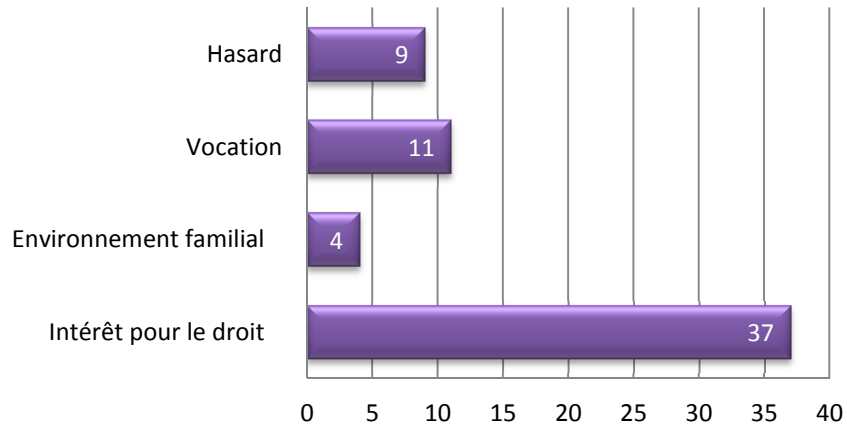
Vous exercez au sein d'une structure comprenant



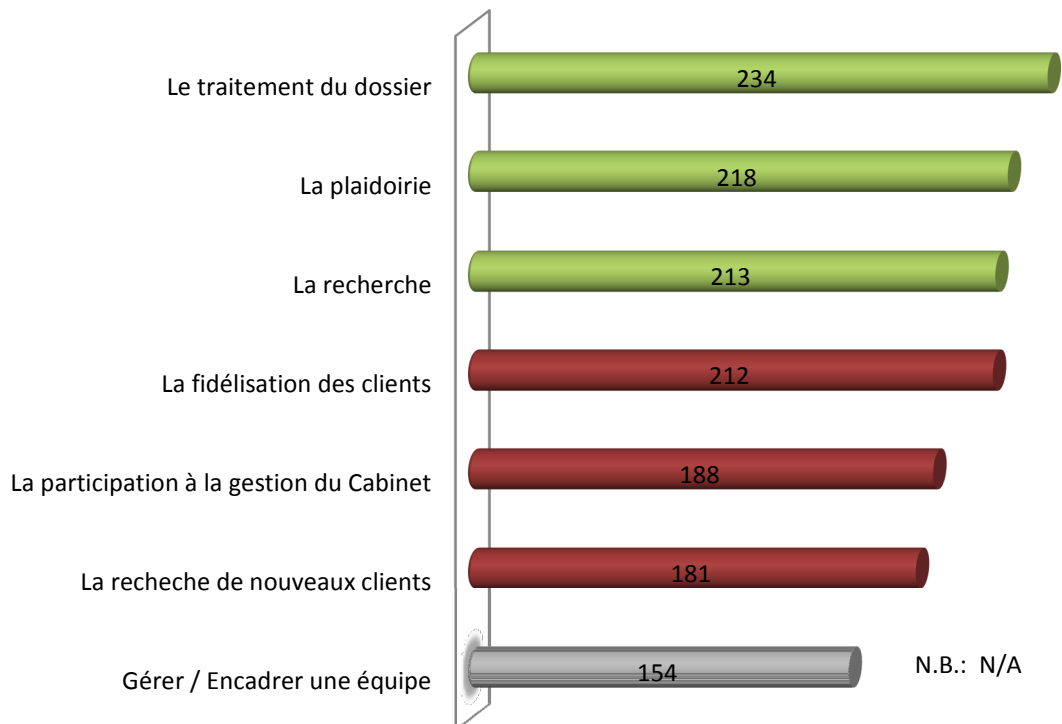
Implantation du Cabinet sur...:



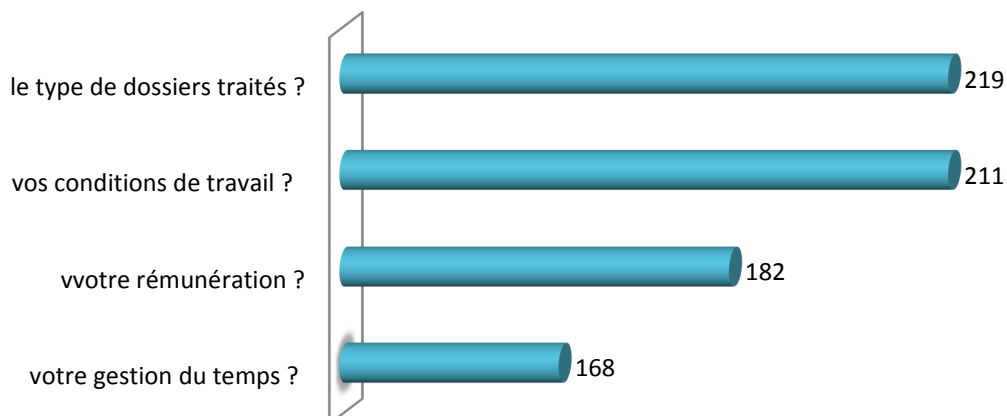
Pour quelle raison avez-vous choisi la Profession d'avocat ?



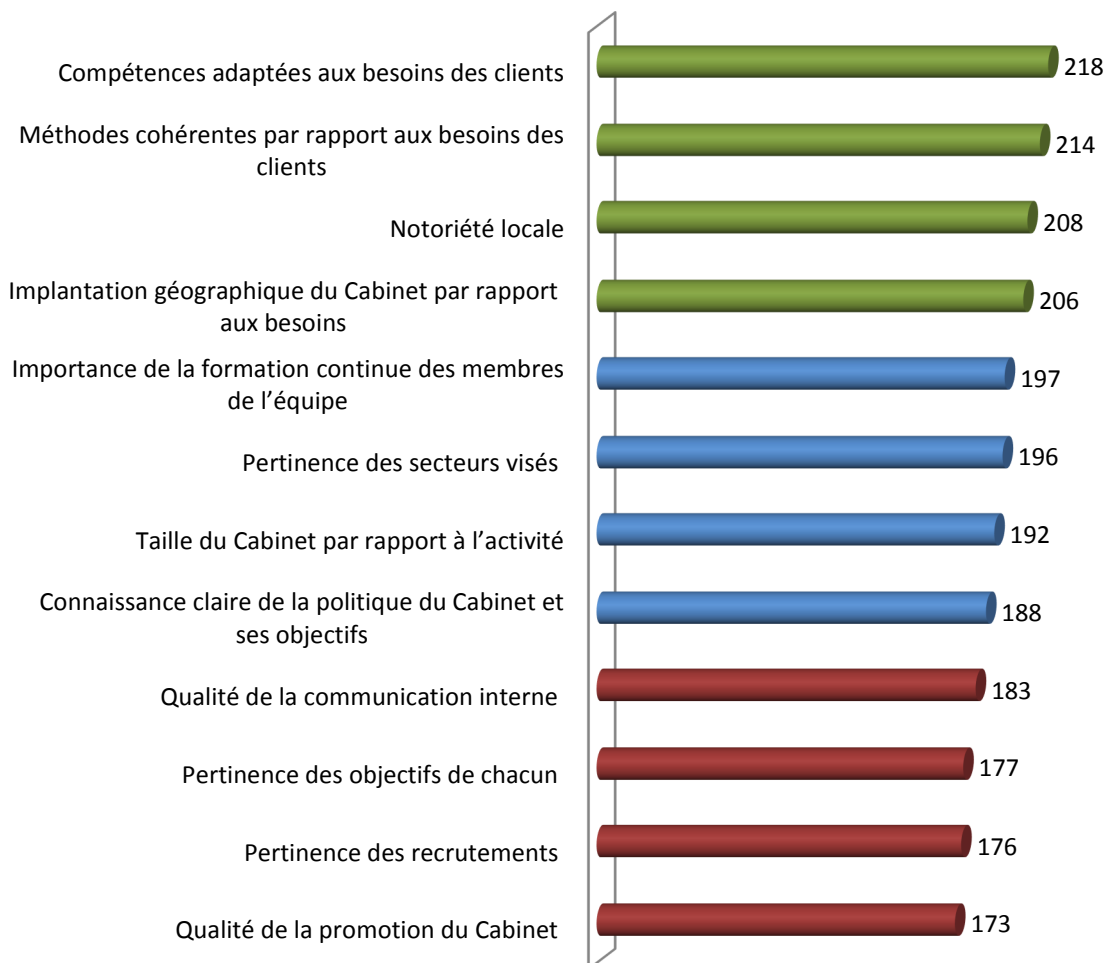
Au quotidien, quels sont les aspects de votre métier qui vous **plaisent** et **déplaisent** le plus?



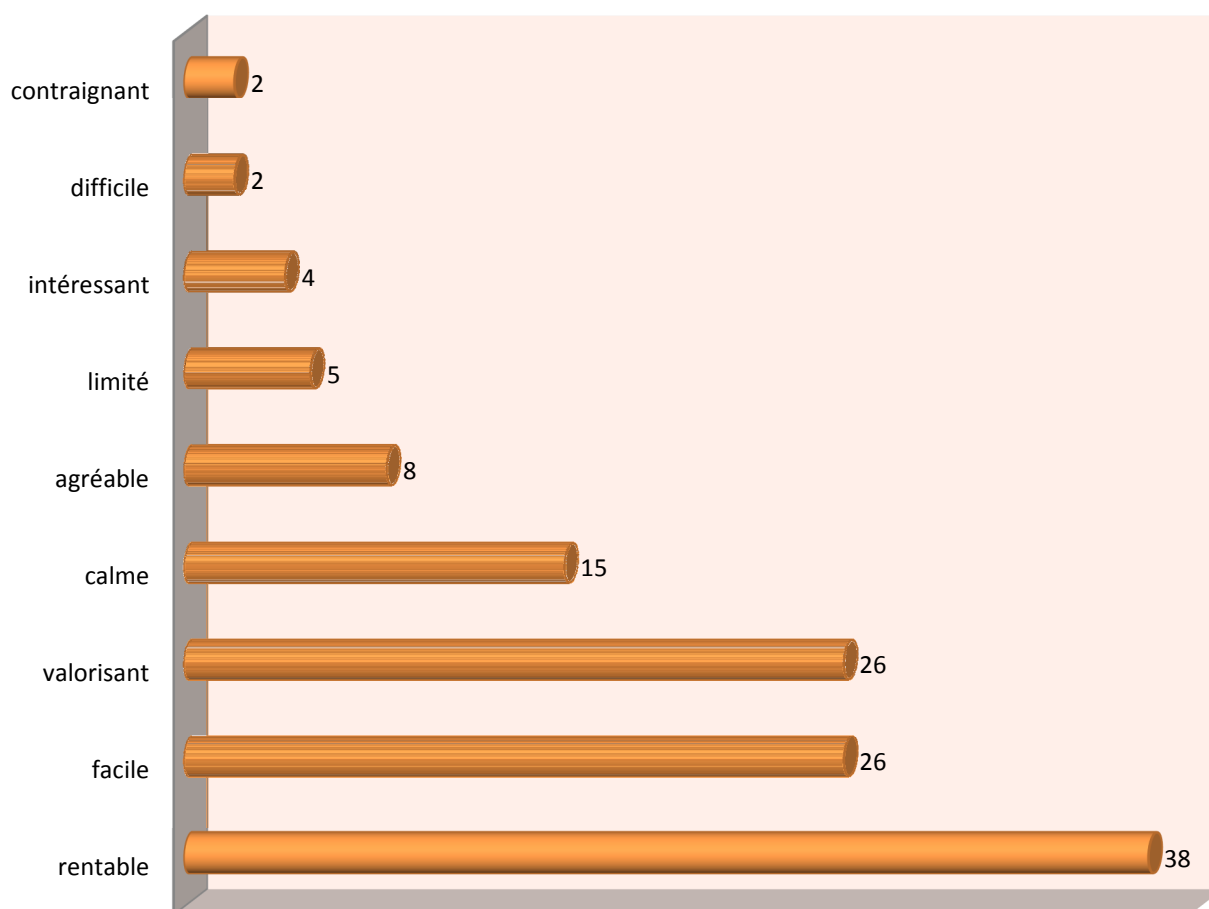
Votre satisfaction sur :



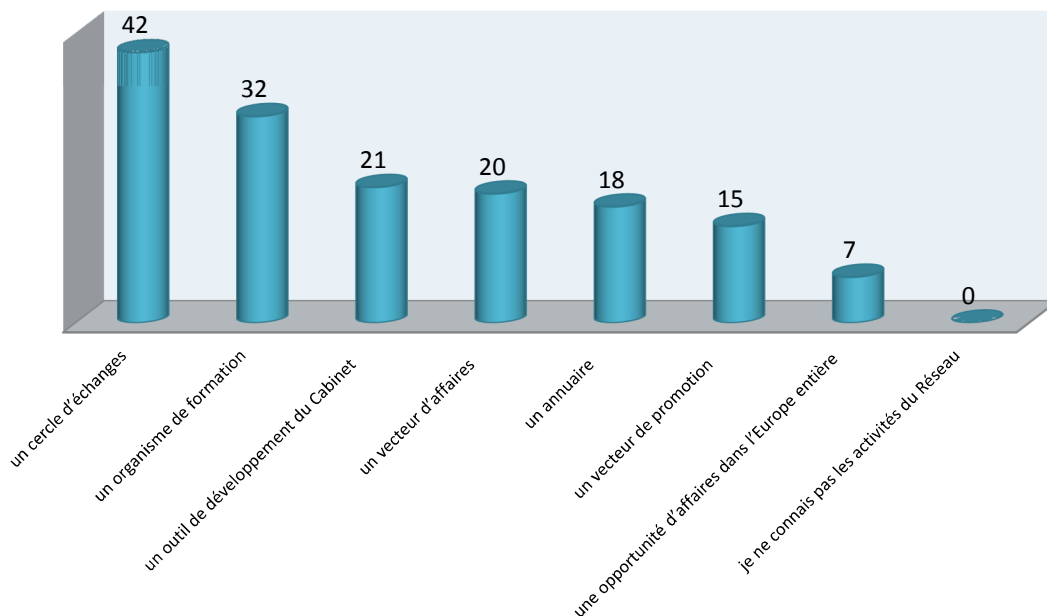
Votre appréciation du positionnement actuel de votre Cabinet



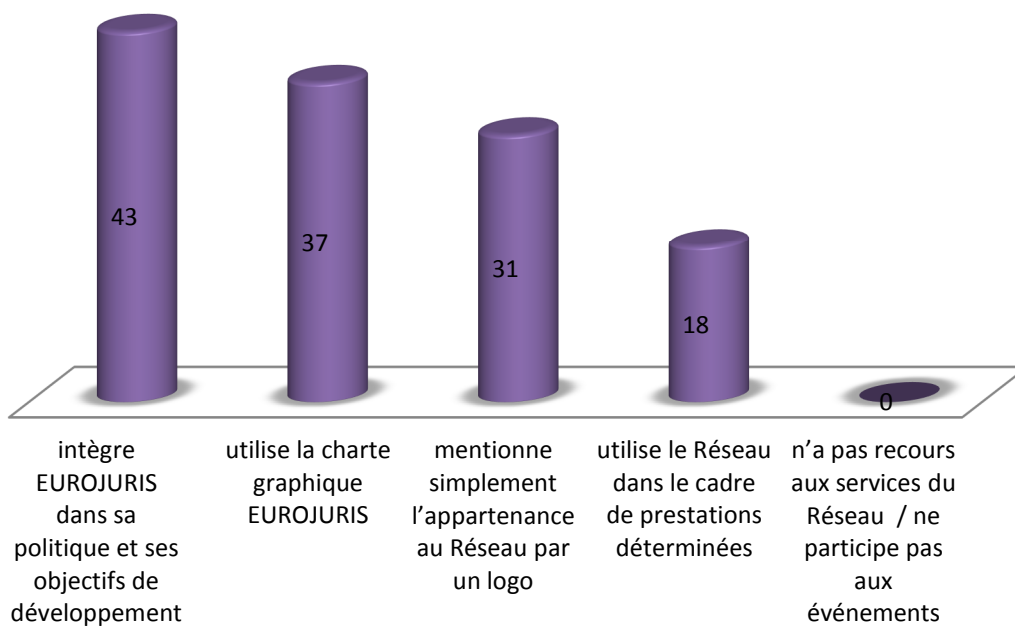
En comparant votre quotidien à celui de Confrères
fraîchement retraités,
vous considérez que *le métier était* « plus » (plusieurs
réponses possibles):



**Pour vous, le Réseau EUROJURIS est
(plusieurs réponses possibles)**



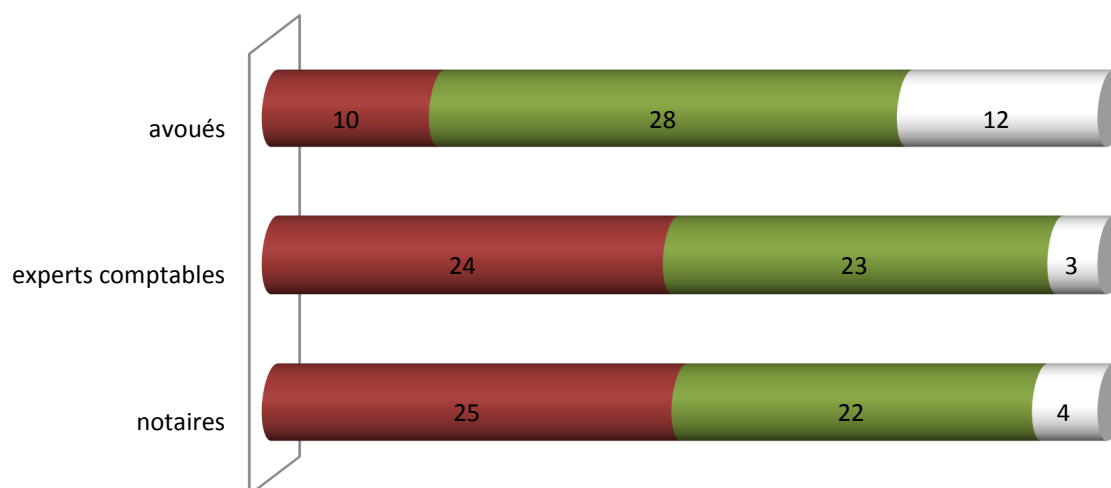
**Votre Cabinet :
(plusieurs réponses possibles)**



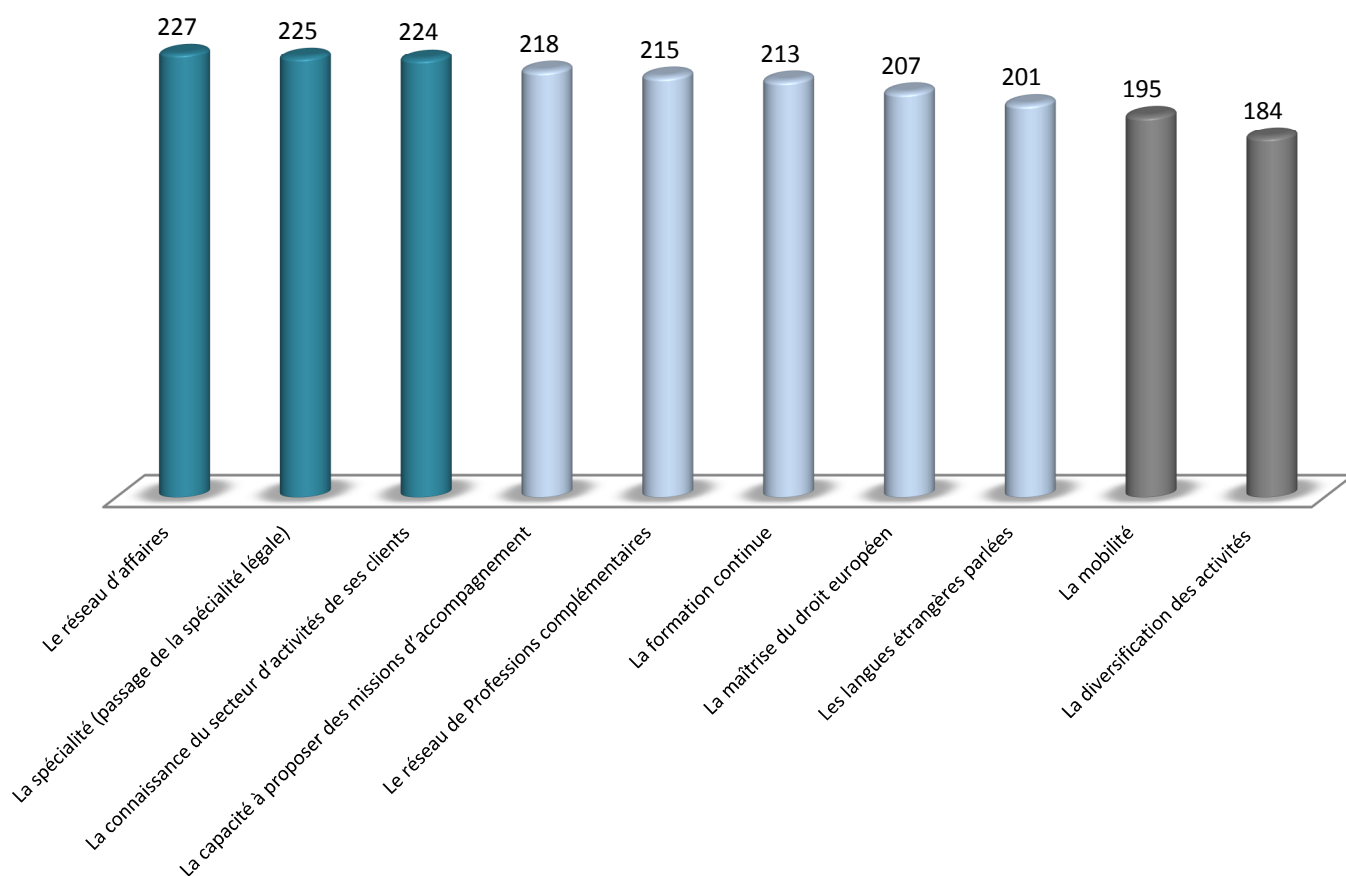
PARTIE 2 : DEMAIN

**Parmi les professions suivantes,
lesquelles seront selon vous concurrentes
et partenaires dans les 10 ans à venir ?**

■ concurrents ■ partenaires ■ aucun des deux

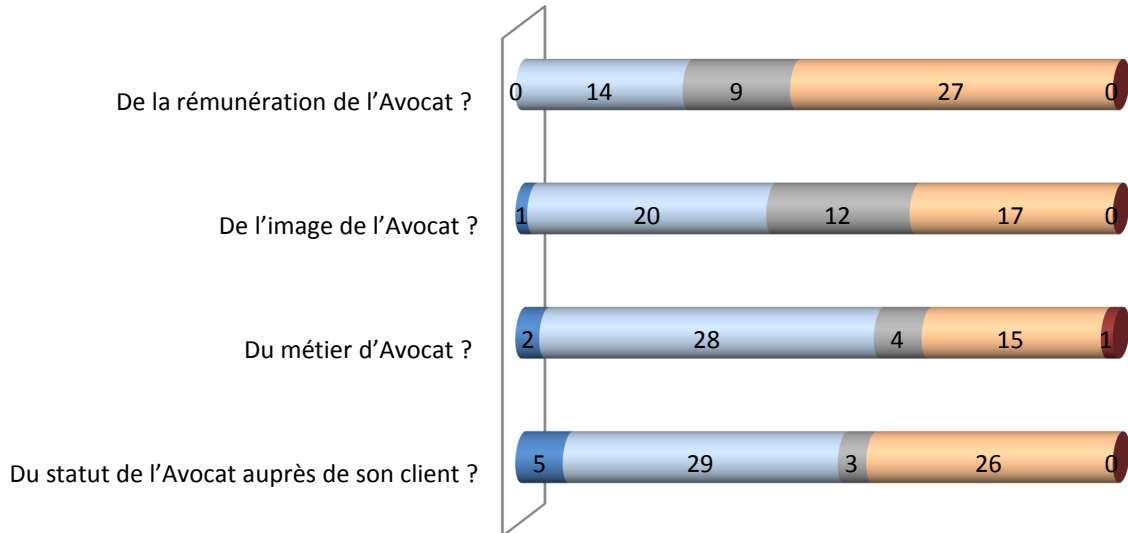


Parmi les caractéristiques suivantes, lesquelles seront, selon vous, déterminantes pour l'Avocat dans les 10 ans à venir ?

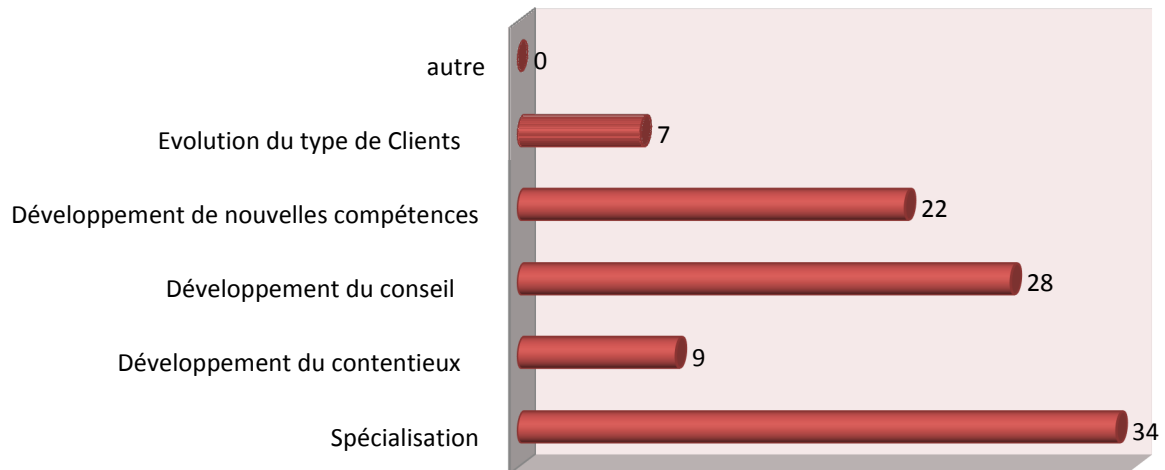


Quel est votre avis sur l'évolution prévisible :

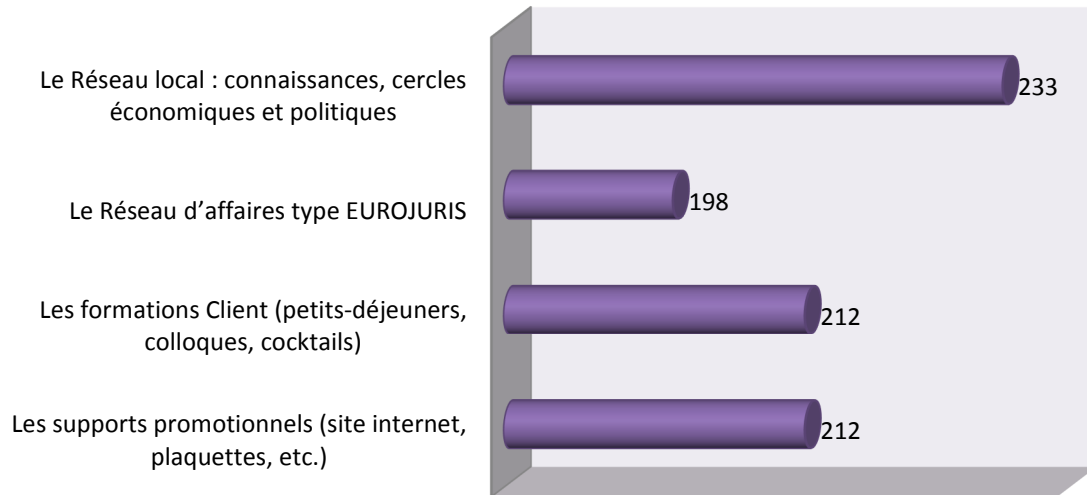
■ Très optimiste ■ Optimiste ■ Aucun avis ■ Pessimiste ■ Très pessimiste



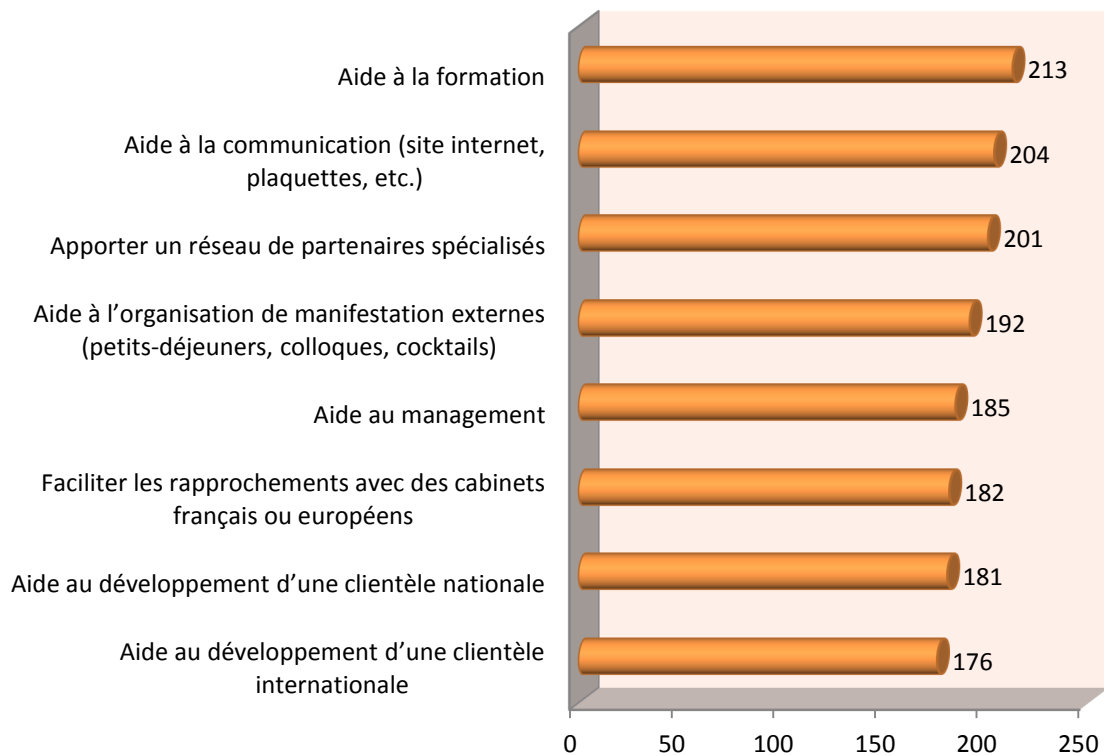
Quelle évolution connaîtra, selon vous, votre activité ?



Quels vecteurs vous semblent propices au développement d'affaires ?



Quel rôle pourrait jouer EUROJURIS dans votre développement ?



Quelles sont selon vous les opportunités pour la Profession dans les 10 années à venir ?

- ???
- acte d'avocat
- admission au barreau trop récente pour avoir du recul
- cabinets pluridisciplinaires
- concentration de cabinets dans de grandes structures full-service
- développement à l'international
- développement avec les pays émergents (Chine, Inde...)
- développement du conseil
- Développement du conseil dans de nouvelles branches: environnement, principe de précaution
- développer de nouveaux marchés
- développer les MARC
- développer ses spécialités et répondre aux attentes clients en terme juridique mais aussi avec humanité et humilité.
- hausse du contentieux
- interprofession, création de villas du droit
- la spécialisation et l'accompagnement de ses clients
- la vie quotidienne s'accélère
- le développement de coopérations / partenariats intégrés avec d'autres professions juridiques.
- les actes authentiques
- l'ouverture aux professions concurrentes
- l'ouverture de l'activité vers d'autres territoires européens
- Montrer que l'avocat est un allié avant tout problème
- ne pas se disperser, renforcer son savoir-faire et sa compétence
- Rapprochement de l'avocat et de l'entreprise
- regroupement de Cabinets pour développement compétences / clientèle
- se structurer et se spécialiser
- s'ouvrir aux autres professions et conquérir de nouveaux marchés
- une spécialisation accrue : l'avocat spécialiste

Quelles sont selon vous les menaces pour la Profession dans les 10 années à venir ?

- ?
- absence d'adaptabilité
- AJ, barème d'honoraires, concurrence d'autres professions.
- augmentation du stress, risque de changement de profession, notamment dans de très grandes structures.
- concurrence accrue
- concurrence d'autres juristes (notaires, cabinets de conseils juridiques, information sur internet...)
- Concurrence d'autres professions non spécialisées
- juristes d'affaires intégrant la profession d'avocat (surtout à PARIS)
- la captation de certaines de nos activités par d'autres professions juridiques ou para-juridiques
- la concurrence déloyale
- la fourniture de dossier "clé en main" en conseil par l'Inde, ou autre...
- la pression du système anglo-saxon, le lobbying des pro "juristes d'entreprise"
- l'avocat en entreprise
- le nombre d'avocats / Corporatisme local et national / peu d'homogénéité de la Profession, "parler d'une seule voix"
- les experts comptables
- l'intervention toujours plus importante des autres professions du droit (et du chiffre) dans notre activité
- mauvaise gestion des rapprochements avec les autres professionnels du droit
- morcellement de la profession, difficultés à valoriser nos prestations. Impossibilité de faire de la publicité.
- ne pas savoir communiquer
- paralégal
- paupérisation, concurrence d'autres professions
- pratiques concurrentielles d'autres professionnels du droit
- profession peu unie par rapport aux professions "concurrentes"
- Réduction du périmètre de l'activité
- statu quo
- une perte de sa spécificité (indépendance)

Quels sont vos souhaits d'évolution dans les 10 années à venir ?

I] Pour vous-même :

- ??
- améliorer l'équilibre vie perso - vie pro.
- association
- Association
- Association
- Association
- association, création d'un cabinet
- Associé
- avoir plus de temps
- choisir la clientèle
- consolidation et progression clientèle
- constitution solide clientèle PME
- continuer
- d'abord un perfectionnement et une spécialisation plus précise.
- développement de la clientèle personnelle, création d'une structure
- développer ma clientèle et mon niveau de rémunération
- développer une clientèle personnelle et acquérir une complète autonomie.
- disposer d'une clientèle suffisante pour pouvoir m'associer
- épanouissement professionnel
- être associé à court terme
- être de bon conseil
- gagner mieux ma vie avec un peu moins de stress
- Le développement
- meilleure maîtrise du temps et des équipes
- m'installer
- plus de dossiers
- Prise en charge d'un secteur
- savoir prendre du recul (méditation)
- spécialisation
- spécialisation en banque/ finance / bourse
- spécialisation et ne plus être collaborateur
- Toujours chercher à bien maîtriser le droit / travailler autant pour gagner plus!

II] Pour votre Cabinet ?

- acquisition de nouveaux clients et recrutement de collaborateurs sur certains pôles précis.
- association nouveaux avocats
- clientèle spécialisée
- création d'une société et association de collaborateurs
- croissance
- croissance de ses effectifs. Développement de nouveaux champs de compétence
- des clients
- Développement
- Développement
- Développement à l'international
- développement à l'international + secteur PARIS
- développement clientèle, agrandissement structure, développement de l'arbitrage
- Développement conseil
- développement d'une offre juridique plus complète (secteurs d'activité)
- développement d'une structure bien adaptée aux besoin du client
- développement interne et externe, augmentation de l'offre et des compétences
- Développement pôle conseil et élargissement compétences
- développement rapide
- Développement sur départements géographiques limitrophes
- développement sur le territoire national
- faire grossir le cabinet de ses membres, développer ses compétences
- franchir la Seine, se rapprocher d'autres cabinets
- l'équilibre
- meilleure coordination, meilleur management
- multiplicité des domaines de compétences avec des avocats spécialisés.
- Pérennité / Constance dans la qualité des prestations et dans l'évolution du résultat
- recrutements
- rentabiliser l'activité et la centrer sur des actions précises.
- se développer
- s'étendre géographiquement

III] Pour la Profession ?

- + structurée donc + forte
- arriver à se protéger contre les ingérences extérieures.
- changer d'image
- développement des moyens d'exercer au mieux son activité.
- diminution des effectifs, augmentation de la rentabilité.
- être indépendante
- être mieux représentée (améliorer la communication des avocats) + développer l'idée de l'utilité de conseiller le client en amont (conseil)
- garantir une éthique plus stricte, la déontologie n'est pas assez respectée (décalage entre les textes et la pratique).
- la diversification des interventions
- maintien des avocats des professions libérales
- meilleure image
- ne pas se perdre
- organisation et unicité pour devenir force de proposition
- plus de cohésion au sein de notre profession.
- plus de cohésion vis-à-vis des pouvoirs publics
- profession plus unie, développement de ses secteurs d'activités
- qu'elle soit moins nombriliste!
- rapports plus humains et plus humbles, investissement politique pour les réformes.
- renforcer l'unité au niveau national / super-partenariat inter-professions
- retour aux fondamentaux!
- réussir la modernisation de la profession
- se remettre en cause!!

EUROJURIS FRANCE
45, Quai des Grands Augustins
75006 PARIS
Tél : +33 1 46 33 07 19
Fax : +33 1 46 33 98 23
e-mail : contact@eurojuris.fr
www.eurojuris.fr