



# Baromètre des avocats belges francophones et germanophones

## *Étude 2010*

F. HESELMANS  
*Directeur du CLEO-ULg*  
[www.cleo.ulg.ac.be](http://www.cleo.ulg.ac.be)  
[frederic.heselmans@ulg.ac.be](mailto:frederic.heselmans@ulg.ac.be)

Avec la collaboration de Maître Edgar Duyster  
(ancien administrateur OBFG) pour les comparaisons européennes

# 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
  - Les relations avec le client
  - ...
- Le baromètre des avocats est une initiative de l'OBFG. Le Centre d'Étude de l'Opinion de l'Université de Liège a apporté son concours, en appui de l'OBFG, 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 de la première enquête réalisée en 2007-2008.
  - Des questions conjoncturelles spécifiques ont été ajoutées (campagne radiophonique,...) et des adaptations ont été apportées sur la base des enseignements de la première édition de ce baromètre.

- **Passation**

- L'enquête a été réalisée sur la base d'un questionnaire électronique.
  - La liste des avocats au 1/3/2010 comportait 7341 noms et 6775 adresses mail
  - Un premier email invitant les participants à répondre à l'enquête a été envoyé le 5 mars 2010.
    - 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 25 mars 2010.

- **Taux de réponse et précision des estimateurs**

- 1614 enquêtes ont été collectées (dont 411 réponses partielles).
- Le taux de réponse (enquêtes / email valides) est de 23,8%.
- Aucun biais particulier n'a pu être identifié concernant le profil des répondants
- Dans le cas le plus défavorable une marge d'erreur de  $\pm 2,75\%$  devra être observée.

# Faits et chiffres

## Densité d'avocats par arrondissement judiciaire

BARREAU	OBFG 1/3/2010	% OBFG	Avocats / 100.000 habitants 2007	Avocats / 100.000 habitants 2010	Progression
BRUXELLES	4252	57,92%	241,72	260,39*	+ 7,7%
LIEGE	891	12,14%	140,76	140,67	- 0,1%
NAMUR	312	4,25%	102,29	105,23	+ 2,9%
NIVELLES	376	5,12%	86,77	100,67	+ 16,0%
CHARLEROI	514	7,00%	88,44	89,96	+ 1,7%
MONS	286	3,90%	66,70	67,56	+ 1,3%
HUY	96	1,31%	60,85	66,78	+ 9,8%
MARCHE	47	0,64%	66,12	66,53	+ 0,6%
NEUFCHATEAU	56	0,76%	63,32	65,35	+ 3,2%
VERVIERS	126	1,72%	66,51	62,25	- 6,4%
EUPEN	45	0,61%	54,71	60,67	+ 10,9%
TOURNAI	184	2,51%	62,02	60,26	- 2,8%
ARLON	63	0,86%	55,09	58,47	+ 6,1%
DINANT	93	1,27%	54,73	55,07	+ 0,6%
<b>Total</b>	<b>7341</b>	<b>100%</b>	<b>136,36</b>	<b>144,23</b>	<b>+ 5,8%</b>

- **La densité d'avocats dans les différents barreaux est globalement en augmentation.**
  - En moyenne cette augmentation est de 5,8% entre 2007 et 2010.
  - Les plus fortes progressions sont observées à Nivelles (+16%), Eupen (+10,9%) et Huy (+9,9%).
  - La progression pour Bruxelles est elle aussi importante (+7,7%).
    - De plus, pour Bruxelles, il est à noter que la densité calculée ne tient pas compte des avocats inscrits à l'ordre néerlandophone. Si on tient compte des avocats relevant de l' Orde van vlaamse balies, inscrits à Bruxelles, la ratio atteint 416,60 avocats pour 100.000 habitants...
  - Les barreaux de Verviers et dans une moindre mesure de Tournai sont les seuls à connaître une baisse significative.
- **Ramenée en équivalent temps plein la densité d'avocats varie peu.**
  - A Bruxelles, près de 10,2% des avocats interrogés n'exercent pas leur activité à temps plein. En équivalents temps plein, le nombre d'avocats y serait de 4107, soit une densité de 251,51 avocats pour 100.000 habitants.
  - Il n'y a pas de différence significative entre les barreaux en ce qui concerne la proportion d'avocats à temps partiel.

# Densité d'avocats – comparaison internationale



Les chiffres rassemblés par le Conseil des barreaux européens permettent une comparaison intéressante du nombre d'avocats par tête d'habitants. Comparons les chiffres des barreaux belges avec les chiffres des pays qui peuvent être comparés au nôtre (périmètre d'activités plus ou moins comparable à celui de l'avocat belge).

PAYS	Nombre d'avocats par tête d'habitants en 2006
Espagne	363 h/av
Italie	389 h/av
Allemagne	594 h/av
<b>Belgique</b>	<b>693 h/av</b>
Pays-Bas	1 147 h/av
France	1 343 h/av
Autriche	1 956 h/av

Les chiffres susmentionnés sont à prendre en considération avec toute précaution.

Voici quelques précisions :

– On ne peut pas faire abstraction de la particularité liée à la localisation des instances européennes à Bruxelles impliquant d'une part une extension du périmètre d'activités du barreau et d'autre part l'inscription d'un nombre important d'avocats étrangers en Belgique.

– Sur les 15 212 avocats belges (2007), on recense 56,02 % du côté flamand. Dans l'étude de l'O.V.B. 2006/2007 « Le profil de l'avocat flamand » on stigmatise notamment un taux de progression important au niveau du barreau néerlandophone de Bruxelles (pourcentage important de croissance 1997 à 2006 de 45 %).

– Les chiffres globaux susmentionnés incluent aussi les avocats à temps partiel.

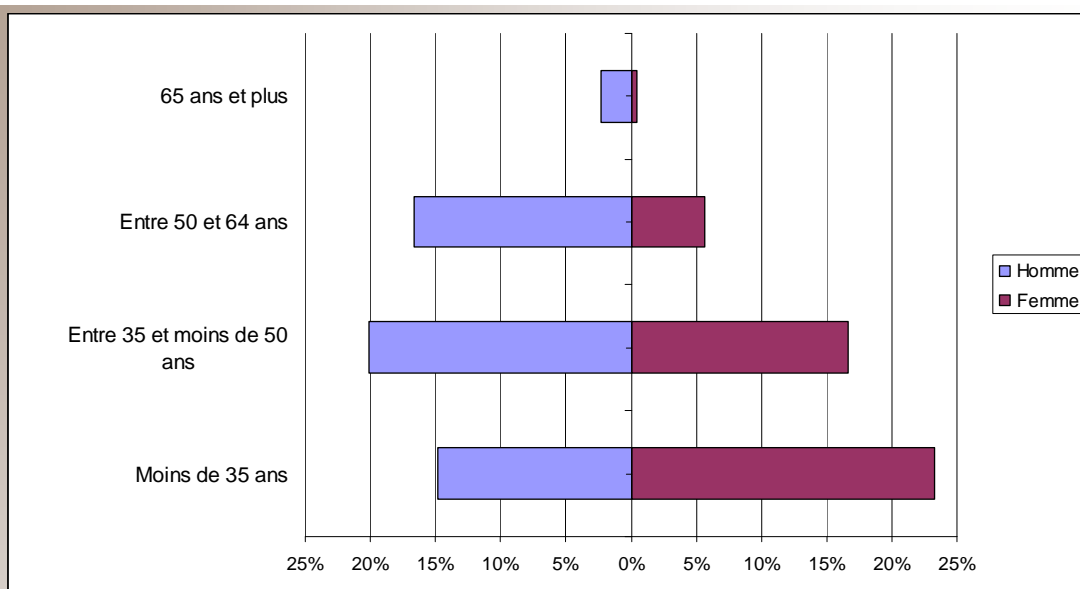
– Du côté belge le taux du nombre d'avocats exerçant cette profession à titre accessoire est très faible c'est-à-dire en-dessous de 10 % (cfr Etude UCM, tableau « répartition selon la nature de l'activité » ; l'étude ULg Cleo recense plus ou moins 90 % des avocats exerçant leur activité vraiment à temps plein et 10 % exerçant leur activité si ce n'est à temps plein mais tout de même pour 7 % à plus qu'un mi-temps). Le taux du nombre d'avocats travaillant à temps partiel est manifestement beaucoup plus important en Allemagne (les dernières études du Soldan Institut révèlent que tout au moins un avocat sur trois exerce cette profession non pas à titre d'activité principale notamment en combinant cette activité avec celle du « in house lawyer »).

– Les responsables des barreaux espagnols et italiens présument, sans avoir fait une enquête empirique, que dans leurs barreaux un nombre important d'avocats est inscrit pour des questions de « renommée » et/ou afin d'être affiliés à leur caisse d'assurance de prévoyance sociale.

– Il faut aussi souligner à cet endroit que les conditions d'accès à la profession sont plus sévères notamment en France (taux d'échec important lors de l'examen d'entrée aux écoles de stage et un taux de réussite modéré en fin d'études à cette école de stage). Aux Pays-bas, l'examen d'accès est assez cher et sévère. En Autriche, tout au moins cinq ans de stage après les études universitaires.

[E.D.]

# Caractéristiques sociodémographiques



- **La pyramide des âges illustre une féminisation de la profession.**
  - En 2010, 42,9% des avocats sont des avocates. Il ne s'agit que d'une faible progression par rapport à 2007 (42,2%), mais au vu de la pyramide d'âge, cette tendance devrait se renforcer à l'avenir.
  - Il n'y a pas de différence significative entre les barreaux.
- **Une part importante des répondants (38,1 %) sont des avocats de moins de 35 ans.**
  - Les données étudiées en 2007 (source OBF) étaient partielles car elles ne couvraient pas l'ensemble des barreaux. Il est donc difficile d'affirmer qu'une différence significative existe entre les deux vagues d'enquête.
  - Il est toutefois intéressant de noter que les moins de 35 ans ne représentent que 23,2% de la population active en Communauté française et en Région germanophone de Belgique. Nous observons donc au sein des avocats de l'OBF une plus forte proportion de « jeunes » que dans le marché du travail en général.



## **LA FEMINISATION DU BARREAU**

Le taux d'avocats féminins a grimpé en Belgique de 39,3 % à 43,08 % à plus ou moins 46 % à l'heure actuelle. Plus qu'un avocat sur deux nouveaux est de sexe féminin.

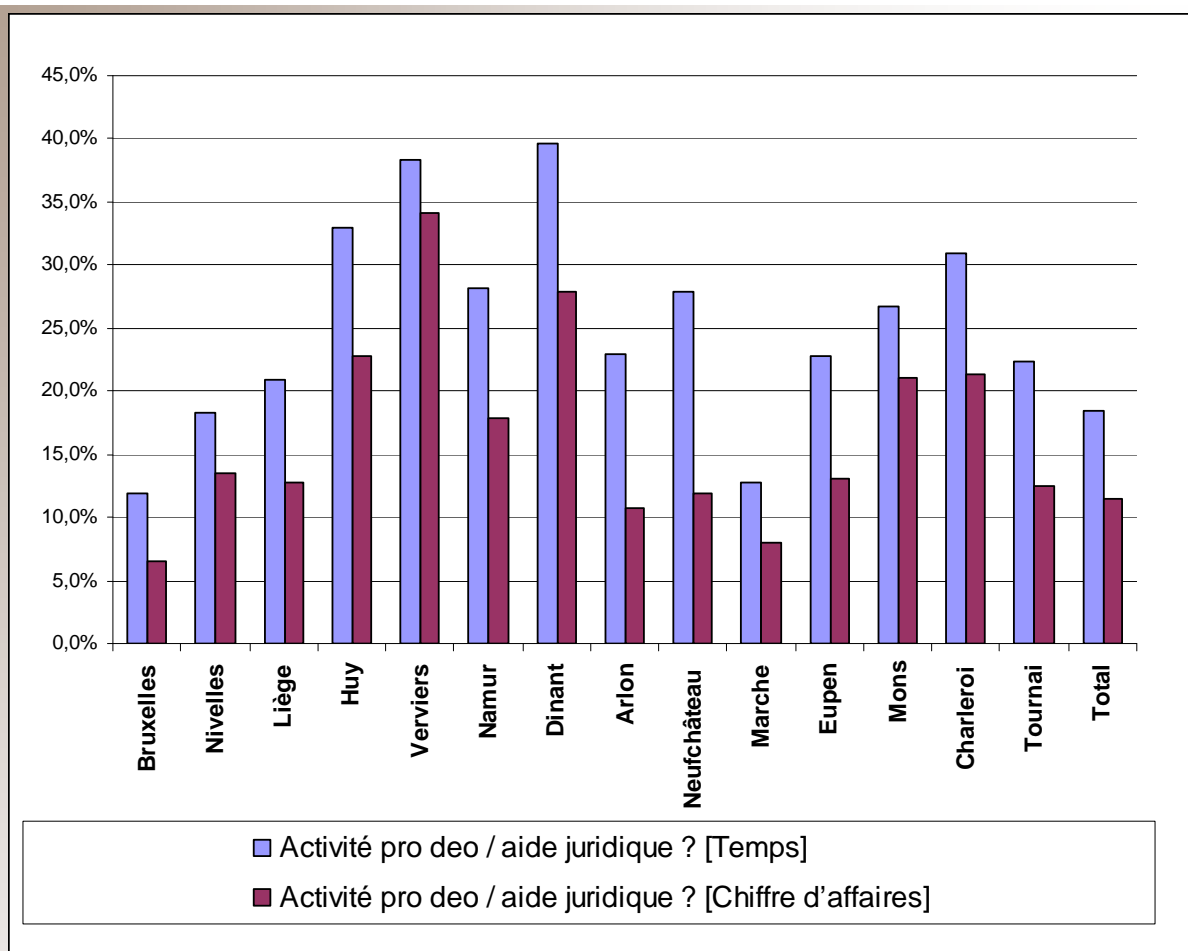
Cette tendance est encore plus importante en France où à l'heure actuelle 70 % des lauréats de l'Ecole de stage sont des femmes.

Les barreaux néerlandais (41 à 42 %) ont une longueur en arrière. Les allemands même quelques longueurs en plus (+/- 30 % de femmes avocats).

Il est assez significatif de lire dans les publications des barreaux allemands qu'on commence à s'inquiéter de ce chiffre qui serait un indice important de la paupérisation du barreau.

Le taux des revenus des femmes avocats (travaillant aussi très souvent à temps partiel) est toujours sensiblement inférieur au taux de revenus des hommes. Ce dernier constat n'est d'ailleurs pas propre à la profession d'avocats comme le révèle les chiffres de l'INASTI en Belgique (voir supra étude UCM, ainsi que l'étude l'observatoire du Conseil National des barreaux de France page 35 ; voir aussi Tribune n° 33, pages 19 et 20).  
[E.D.]

## Analyse de l'activité d'aide juridique / pro deo



- En moyenne, tous barreaux confondus, l'activité d'aide juridique représente 18,5% du temps de travail contre seulement 11,5% du chiffre d'affaires des avocats.
  - Il existe d'importantes variations entre les barreaux tant en termes de volume que de proportion du chiffre d'affaires.
    - Le barreau de Bruxelles semble en la matière se distinguer nettement des autres.
    - Certains petits barreaux affichent des proportions beaucoup plus importantes que les autres. Dans ce cas, il faut toutefois rester prudent dans les extrapolations car le nombre d'enquêtes récoltées est restreint.
  - De même, plus le cabinet a une taille importante, moins la part d'activité pro deo représente de chiffre d'affaires et de temps de travail.
  - Les jeunes consacrent beaucoup plus de temps que leurs aînés aux activités d'aide juridique.
    - Les moins de 35 ans consacrent 37,5% de leur temps de travail à cette activité contre seulement 8,5 % pour les 50 ans et plus.
    - Corolairement, la pyramide d'âge étant nettement plus féminine dans les plus basses catégories d'âge, les avocates exercent également plus souvent des activités d'aide juridique que leurs homologues masculins.

# Taux d'inscription



## TAUX D'INSCRIPTION AU REGIME VOLONTAIRE DE L'AIDE JURIDIQUE

En septembre 2006, l'Observatoire de la profession du Conseil National des Barreaux de France a publié une étude très intéressante quant à l'aide juridictionnelle.

L'accroissement du nombre d'avocats se développe d'une manière parallèle au nombre d'avocats s'inscrivant volontairement dans le régime de l'aide juridique. Le pourcentage d'avocats réalisant au moins une mission d'aide juridictionnelle dans l'année reste plus ou moins constant à partir de 2003 oscillant autour de 47 %.

Il est intéressant de comparer ce chiffre avec le tableau suivant reprenant arrondissement par arrondissement le taux d'inscriptions à l'O.B.F.G.

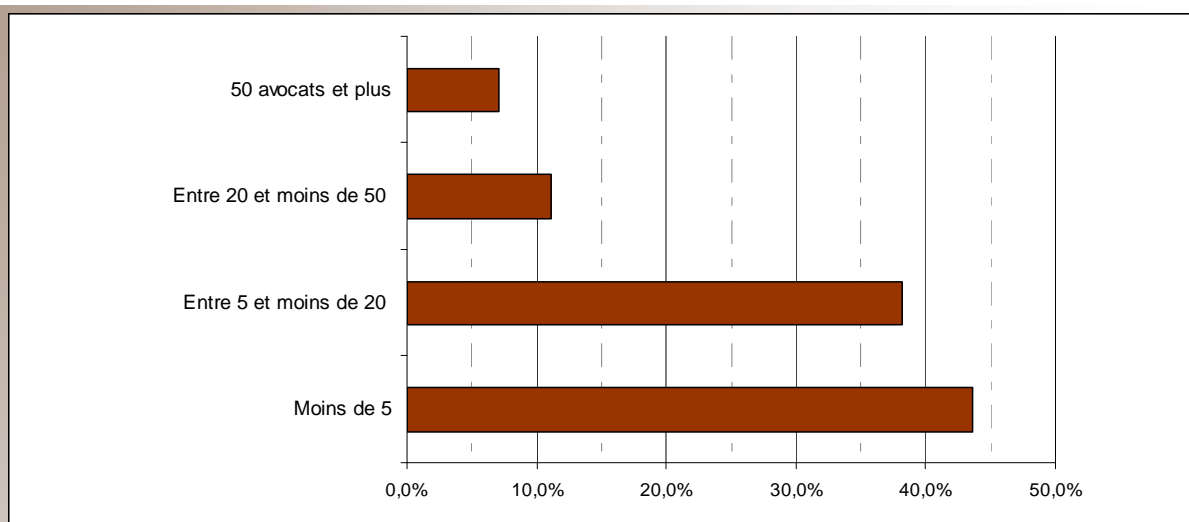
Nombre d'avocats inscrits à la liste des avocats - 1ère et 2ème ligne

	01.01.2004		01.01.2005		01.01.2006		01.01.2007		01.01.2008		01.01.2009		01.01.2010	
	1ère ligne	2ème ligne	1ère ligne	2ème ligne	1ère ligne	2ème ligne	1ère ligne	2ème ligne	1ère ligne	2ème ligne	1ère ligne	2ème ligne	1ère ligne	2ème ligne
Arlon	31	39	24	32	35	35	22	33	21	33	14	35	15	39
Bruxelles	139	589	138	1.409	139	1.395	145	913	157	1499	159	1544	154	1656
Charleroi	146	242	90	320	155	334	170	350	181	365	190	374	185	381
Dinant	5	49		66	12	55	10	70	31	31	8	72	8	72
Eupen	36	36	36	36	36	36	38	38	39	39	39	39	42	
Huy	31	58	32	60	28	62	27	70	29	64	34	64	40	65
Liège	356	535		472	374	541	412	576	397	617	406	653	421	676
Marche	11	30	11	32	9	32	12	34	13	35	10	38		
Mons	65	134	71	137	81	139	83	143	78	154	67	145	55	158
Namur	74	137		151	103	150	100	191	93	149	170	170	94	137
Neufchâteau	10	54	13	19	13	32	7	23	16	49	19	45		
Nivelles	94	234	91	224	85	188	92	237	92	222	81	232	99	253
Tournai	54	99		93	101	101	50	108	54	121	45	108	52	111
Verviers	63	88	65	87	78	106	81	75	84	78	86	85	84	80
<b>Total</b>	<b>1.115</b>	<b>2.324</b>	<b>571</b>	<b>3.138</b>	<b>1.148</b>	<b>3.206</b>	<b>1.249</b>	<b>2.861</b>	<b>1.285</b>	<b>3.456</b>	<b>1.328</b>	<b>3.604</b>	<b>1.249</b>	<b>3.628</b>

Pour de plus amples comparaisons avec nos confrères flamands et néerlandais, le lecteur intéressé est renvoyé à l'ouvrage suivant : Larcier 2006 « Naar een meer performante rechtshulp – een rechtsvergelijkende en rechtssociologische studie ».

[E.D.]

## Taille des cabinets et statuts



- Une très large majorité des personnes interrogées (81,8%) travaillent dans des cabinets de moins de 20 avocats.
  - 22% des avocats interrogés déclarent travailler seuls.
  - La taille des cabinets est, en moyenne, plus importante dans les grands barreaux. Près de 26,1% des avocats bruxellois et 20,2% des avocats liégeois travaillent dans des cabinets de 20 avocats et plus.
  - Par rapport à l'étude menée en 2007 les variations observées ne sont pas significatives.
- Les plus jeunes avocats sont plus enclins à intégrer des cabinets de plus grande taille.
  - Plus d'un avocat sur cinq de moins de 35 ans travaille dans un cabinet de 20 collaborateurs et plus.
  - A contrario les avocats plus âgés (50 ans et plus) se retrouvent majoritairement dans les cabinets de petite taille (moins de 5 avocats).
- Près de 29 % des avocats interrogés sont « associés » à leur cabinet (titulaires ou propriétaires de la clientèle).
  - 12,3 % des répondants sont stagiaires.
  - 9,8 % sont des collaborateurs à temps partiel.



### **EST-CE QUE LES CABINETS D'AVOCATS BELGES EMPLOIENT MOINS DE PERSONNEL QUE LES CABINETS D'AVOCATS A L'ETRANGER ?**

Il ressort d'études statistiques en Allemagne et aux Pays-Bas que le ratio employés / avocats ou plutôt « no fee earner / fee earner » était de plus ou moins 0,8 fin des années 90. La tendance actuelle est à la baisse. Il s'agit de souligner qu'en Allemagne les secrétaires de cabinets d'avocats peuvent suivre des formations professionnelles à ce titre.

L'enquête menée par l'O.B.F.G. sur les employés d'avocats en juin 2009 a révélé que le vœu des avocats francophones et germanophones n'est pas de créer une telle possibilité de formation professionnelle externe aux cabinets d'avocats. La même enquête interne de l'O.B.F.G. (à laquelle ont répondu pas moins que 3 400 avocats) révèle qu'en moyenne un avocat belge emploie 0,45 employés à temps plein.

L'avocat belge est-il enclin d'économiser des coûts salariaux ? Est-ce qu'il est plus doué en utilisation des nouvelles technologies de communication et autres (reconnaissance vocale) ? A-t-il tendance à passer plus de temps en exécutant lui-même des tâches de secrétariat que son confrère à l'étranger ? ..... [E.D.]

## Types 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	43,7%	10,2%	13,8%	9,1%	8,0%	5,3%	2,7%
Nivelles	53,8%	12,8%	9,5%	6,6%	0,4%	4,6%	0,9%
Liège	51,5%	10,8%	13,0%	8,1%	1,2%	6,7%	0,8%
Huy	66,6%	13,7%	4,8%	0,0%	0,0%	10,5%	0,6%
Verviers	56,8%	14,5%	7,9%	4,0%	2,1%	4,9%	0,2%
Namur	62,4%	12,6%	6,3%	3,0%	1,9%	4,5%	1,6%
Dinant	78,9%	9,1%	3,2%	1,5%	0,0%	3,3%	2,9%
Arlon	81,3%	5,3%	3,9%	4,6%	0,8%	4,1%	0,1%
Neufchâteau	62,7%	12,8%	11,2%	3,3%	3,3%	4,4%	2,1%
Marche	30,0%	8,8%	11,8%	4,0%	0,0%	34,8%	0,0%
Eupen	62,2%	12,9%	11,0%	5,6%	0,6%	5,2%	0,6%
Mons	68,1%	9,0%	6,3%	3,4%	1,1%	2,2%	1,8%
Charleroi	62,4%	9,6%	7,4%	3,2%	1,7%	4,2%	1,1%
Tournai	65,1%	7,2%	8,1%	1,2%	0,0%	4,5%	1,7%
Total	<b>51,2%</b>	<b>10,5%</b>	<b>11,7%</b>	<b>7,1%</b>	<b>4,5%</b>	<b>5,3%</b>	<b>1,9%</b>

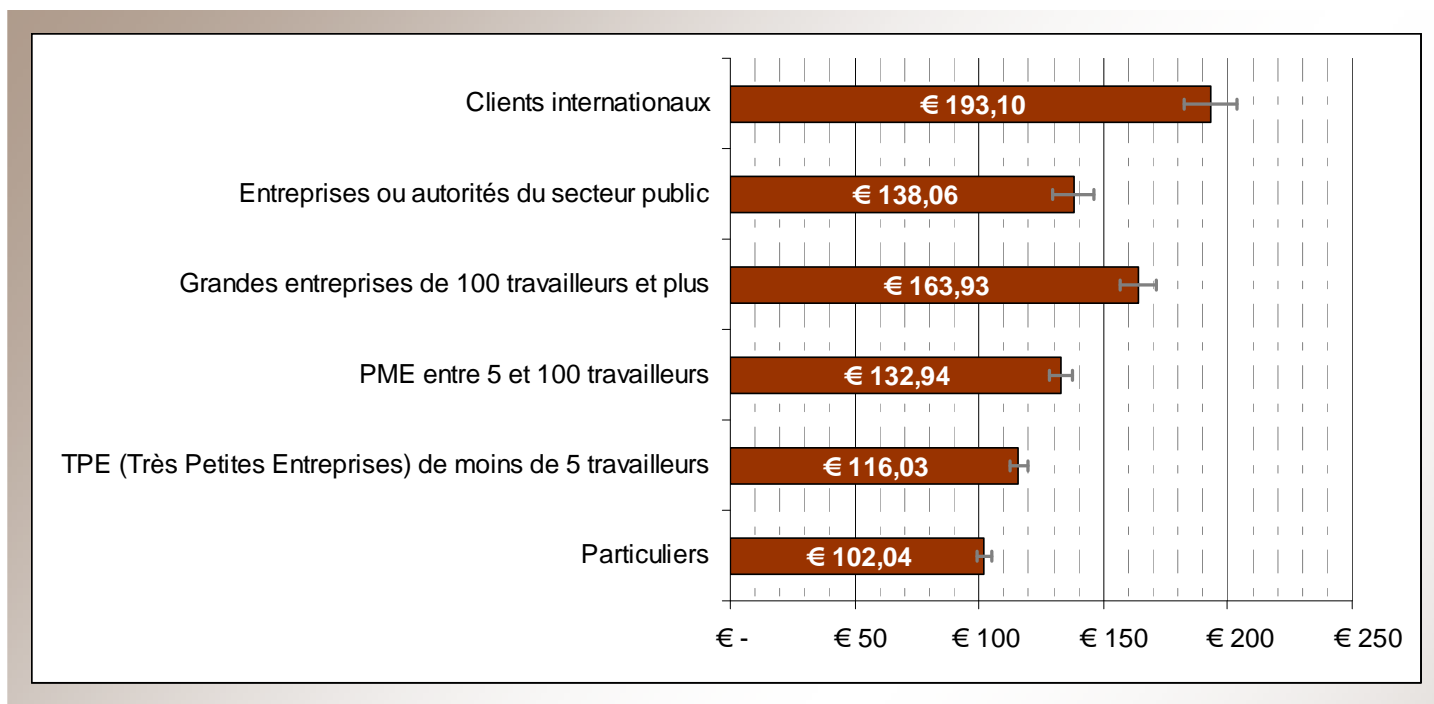
- En moyenne, tous barreaux confondus, les particuliers ou individus constituent le marché le plus important en termes de chiffre d'affaires (51,2%).
  - Plus la taille du cabinet est importante, moins cette proportion de clients « individuels » représente de chiffre d'affaires.
    - Il s'agit ici de proportion du chiffre d'affaires, indépendamment du volume de celui-ci... Le poids des « gros cabinets » pourrait donc modifier l'analyse en termes économétriques.
  - De même, les avocats plus âgés se constituent une clientèle plus importante dans les autres catégories (entreprises, administrations...)
  - Le barreau de Marche semble se distinguer des autres barreaux. Toutefois, le faible nombre de réponses nous invite ici à la plus grande prudence quant à toute interprétation.

## Origine de la clientèle

Localisation de la clientèle		Bruxelles	Nivelles	Liège	Huy	Verviers	Namur	Dinant	Arlon	Neufchâteau	Marche-en-Famenne	Eupen	Mons	Charleroi	Tournai	En région flamande
Barreau	Bruxelles	69,9%	8,3%	2,1%	0,1%	0,1%	1,1%	0,2%	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%	1,0%	1,3%	0,4%	5,0%
	Nivelles	26,1%	53,7%	1,3%	0,1%	0,3%	3,2%	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%	2,9%	3,7%	0,4%	0,3%
	Liège	7,8%	0,5%	65,4%	6,3%	5,7%	2,5%	0,5%	0,4%	0,4%	1,1%	0,6%	0,2%	0,5%	0,2%	0,8%
	Huy	0,1%	0,8%	12,8%	76,9%	0,4%	3,8%	0,2%	0,0%	0,0%	1,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	Verviers	6,8%	0,0%	22,6%	0,0%	60,7%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	2,7%	2,1%	0,1%	0,0%	0,0%
	Namur	10,3%	2,0%	1,9%	1,2%	0,0%	61,1%	6,4%	0,9%	0,3%	0,5%	0,0%	0,3%	3,2%	0,0%	0,9%
	Dinant	3,6%	0,1%	0,3%	0,3%	0,1%	12,3%	55,7%	0,0%	2,2%	3,3%	0,2%	0,1%	5,5%	0,0%	0,0%
	Arlon	1,3%	0,0%	1,3%	0,0%	0,0%	1,3%	0,0%	83,8%	10,1%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	Neufchâteau	1,7%	0,4%	2,1%	0,0%	0,2%	0,7%	3,0%	10,1%	73,0%	8,4%	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%	0,0%
	Marche-en-Famenne	3,5%	0,0%	1,5%	2,5%	0,0%	36,3%	5,5%	5,8%	3,3%	38,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,8%
	Eupen	1,5%	0,0%	2,8%	0,3%	14,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,5%	69,3%	0,0%	0,0%	0,0%	2,9%
	Mons	5,7%	2,7%	0,7%	0,0%	0,0%	0,3%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	65,7%	11,4%	5,9%	0,1%
	Charleroi	6,3%	3,4%	0,4%	0,0%	0,1%	5,3%	2,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	9,4%	65,0%	1,4%	0,2%
	Tournai	8,4%	0,8%	1,0%	0,0%	0,0%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	13,0%	1,0%	70,2%	1,6%
<b>Total</b>	<b>38,9%</b>	<b>8,0%</b>	<b>13,3%</b>	<b>2,0%</b>	<b>1,9%</b>	<b>5,3%</b>	<b>1,5%</b>	<b>0,8%</b>	<b>0,8%</b>	<b>0,5%</b>	<b>1,2%</b>	<b>4,8%</b>	<b>6,8%</b>	<b>2,5%</b>	<b>2,9%</b>	

- La plupart des barreaux développent principalement leur chiffre d'affaires sur le territoire de leur arrondissement judiciaire.
  - Le barreau de Marche constitue une exception car ses avocats prospectent presque autant les clients localisés à Namur que sur leur propre territoire.
- Les clients bruxellois génèrent, en moyenne, près de 38,9% du chiffre d'affaires tous barreaux confondus.
  - Il s'agit de loin du marché le plus important pour les avocats de l'OBFG.
  - Les avocats du barreau de Nivelles travaillent pour une large part pour des clients bruxellois.
  - Ce marché est aussi desservi dans une proportion importante par les avocats des barreaux de Namur, de Tournai et de Liège.
- Le deuxième marché le plus important est situé à Liège et représente, en moyenne 13,3% du chiffre d'affaires tous barreaux confondus.
  - Les avocats des barreaux de Verviers et de Huy sont les plus actifs sur le territoire de Liège après les avocats liégeois.

## Analyse de la tarification



- La tarification horaire reste le mode de tarification le plus utilisé et représente en moyenne 55% du chiffre d'affaires.
  - Le mode de tarification n'a pas évolué par rapport à l'enquête de 2007.
- Pour les clients particuliers, le tarif horaire moyen pratiqué par les avocats de l'OBFG ayant répondu à l'enquête est de 102,04 €
  - En fonction de la marge d'erreur de l'enquête nous pouvons affirmer que le tarif effectivement pratiqué par les avocats de l'OBFG est compris entre 99€ et 105€.
  - Il semble que celui-ci soit en progression par rapport à l'enquête de 2007 (le tarif le plus souvent pratiqué était compris entre 75€ et 99€ pour le même type de client).
- Pour les grandes entreprises, les autorités publiques ou les clients internationaux, les variations sont plus importantes.
  - Toutefois, sous réserve de la marge d'erreur (représentée dans le graphique), il apparaît clairement que les tarifs pratiqués croissent avec la taille de l'entreprise concernée.
- Les tarifs pratiqués à Bruxelles restent (comme en 2007) entre 10% et 20% supérieurs à ceux pratiqués dans les autres barreaux.
  - Les avocats qui plaident en région flamande alignent le plus généralement leurs tarifs sur ceux de Bruxelles.

# Les revenus des avocats



## UNE TENTATIVE DE COMPARAISON AU NIVEAU INTERNATIONAL

Vouloir comparer les revenus d'avocats au niveau international est une chose délicate et difficile. Comment faire abstraction des différentes structures de cabinets, des implications des législations fiscales et sociales différentes, du niveau du outsourcing au sein des cabinets ...

Les chiffres suivants sont donc à prendre avec des « pincettes ».

Après deux réunions des responsables des observatoires de la profession allemands, français, néerlandais, italiens, espagnols et belges (voir Tribune mars 2010 pages 16 et 17), on a pu tirer la conclusion qu'on ne pouvait valablement comparer que le chiffre d'affaire brut individualisé par tête d'avocat c'est-à-dire le chiffre d'affaire brut moyen généré par avocat par an après déduction des frais externes du cabinet (traducteurs, huissiers, comptables, ...).

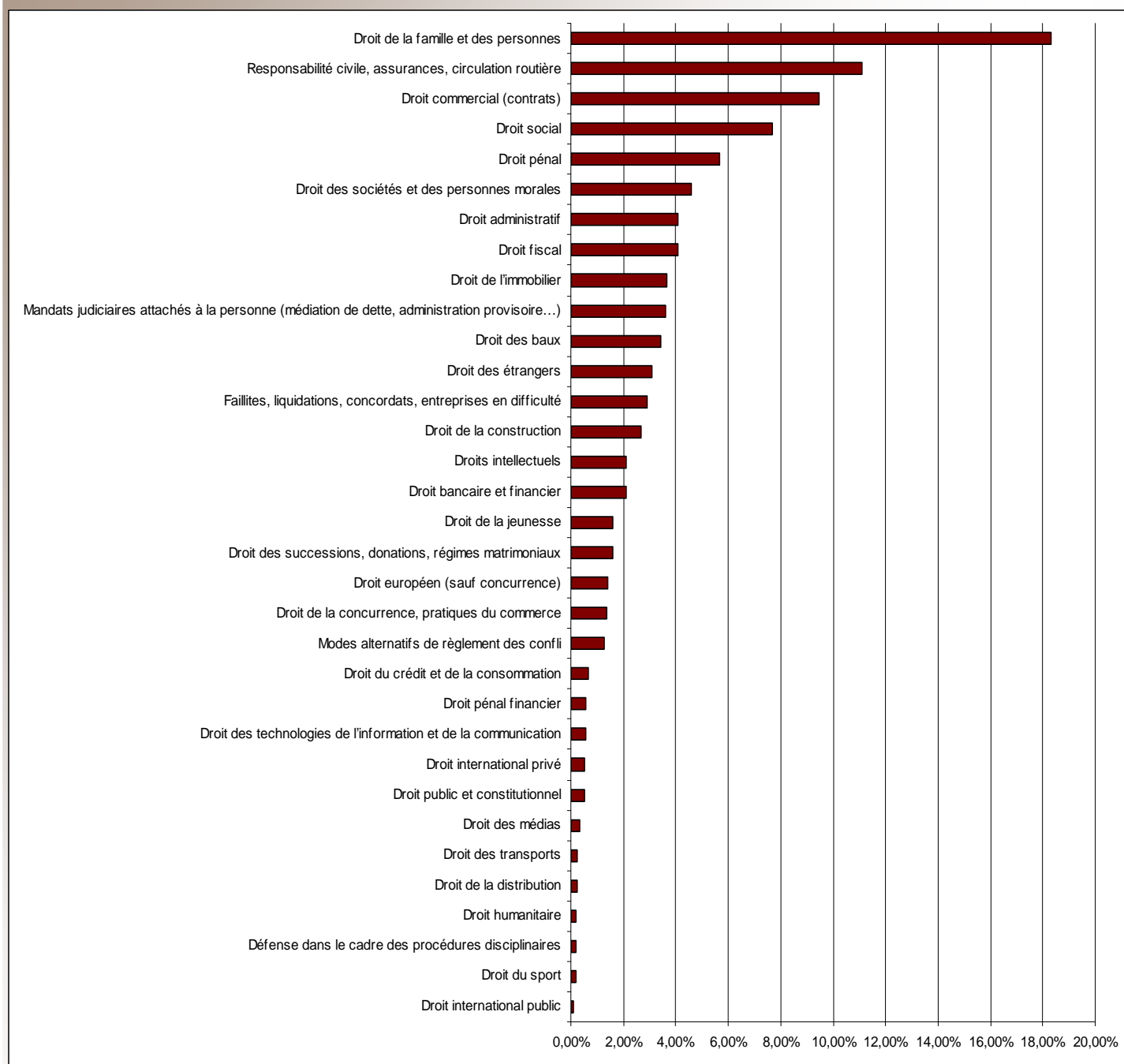
L'O.B.F.G. et son observatoire poursuivront leurs démarches afin de pouvoir aboutir à une étude comparative scientifiquement valable sur ce point.

L'observatoire de la profession des barreaux français a en 2005 publié une étude très intéressante comparant ce que nos homologues français appellent « un revenu moyen par avocat ». [Celui-ci oscille autour de 62 600 € en 2002 pour atteindre en 2007 un chiffre de 74 189 € (progression annuelle de 5,1 % en euros ..... et 3,5 % en euros constants)] et le revenu médian d'un français s'élève à +/- 45 000 € (v. Gazette du Palais de Paris – janvier 2010, page 10). Le même observatoire a pu révéler un nombre croissant d'avocats à revenus faibles, soit non pas une paupérisation du barreau au niveau global, mais plutôt une paupérisation dans le barreau. Certains facteurs de risques sont stigmatisés par l'observatoire français : la féminisation, le poids de l'aide juridictionnelle, l'absence de spécialisation, l'imprévisibilité de la rentabilité de l'activité judiciaire, création de nombreux cabinets d'avocats débutants ...

Du côté allemand, le Soldan Institut constate une baisse tout de même assez sensible du chiffre d'affaire individualisé par tête d'avocat. Si au début des statistiques en 1994 ce chiffre d'affaire atteignait une moyenne de 116 000 €, il atteint en 2005 le montant moyen de 96 476 € par avocat par an (Statistisches Jahrbuch 2007-2008, page 102).

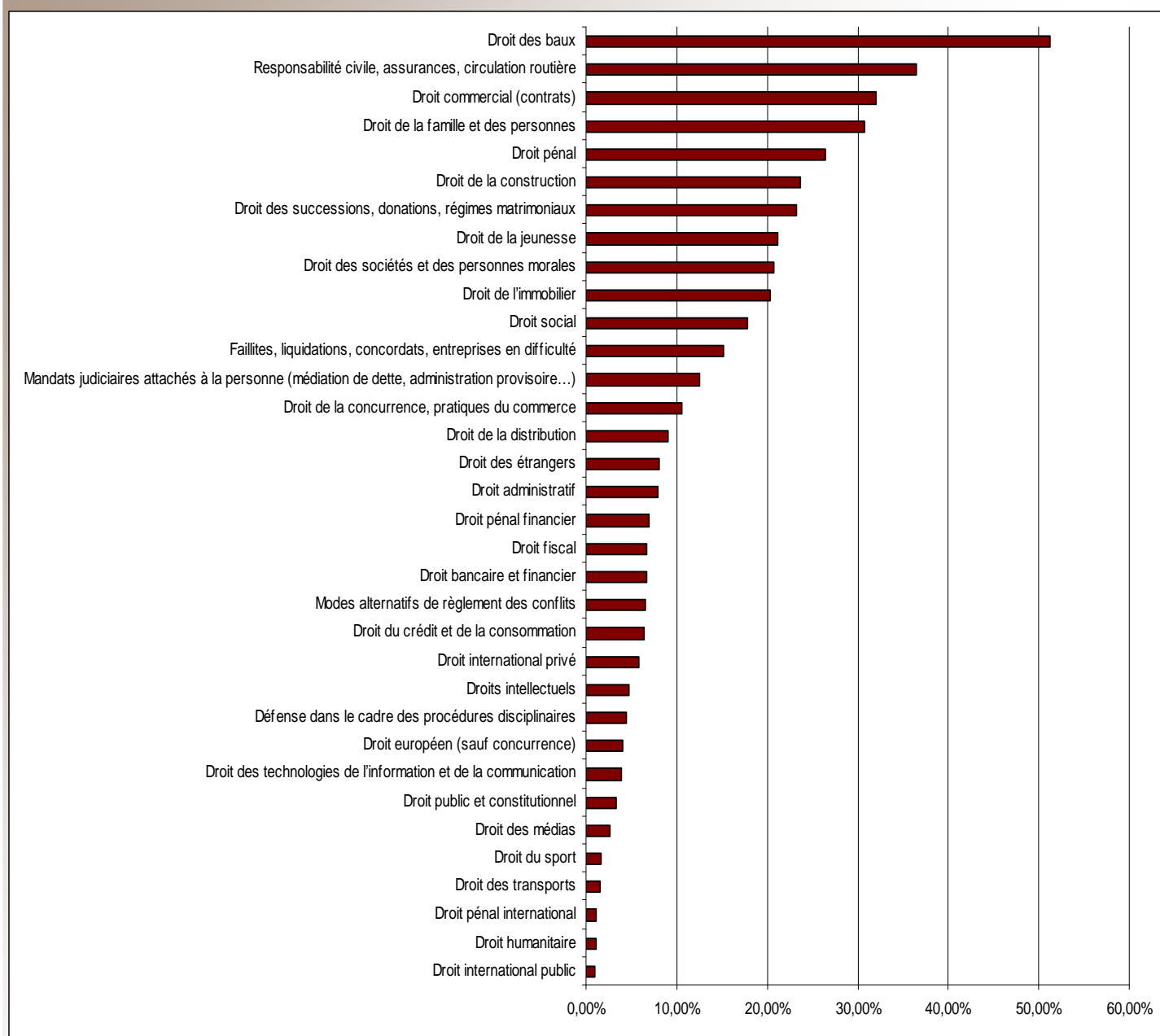
Du côté hollandais, le chiffre d'affaire moyen par avocat est passée de 1991 à 2000 de 104 000 € à 161 000 € (voir « Etre avocat demain, à quel prix », actes du congrès O.B.F.G. du 22 mars 2007, pages 195 à 205). A première vue, les confrères hollandais ne rencontrent pas les mêmes difficultés que leurs confrères allemands puisque cette tendance de progression semble se poursuivre aux Pays-Bas également les derniers dix ans. [E.D.]

## Domaine d'activité principal



- **Le droit de la famille et des personnes reste le domaine d'activité principal pour plus de 18% des avocats.**
  - La hiérarchie des activités préférentielles a très peu évolué entre les deux vagues d'enquête.

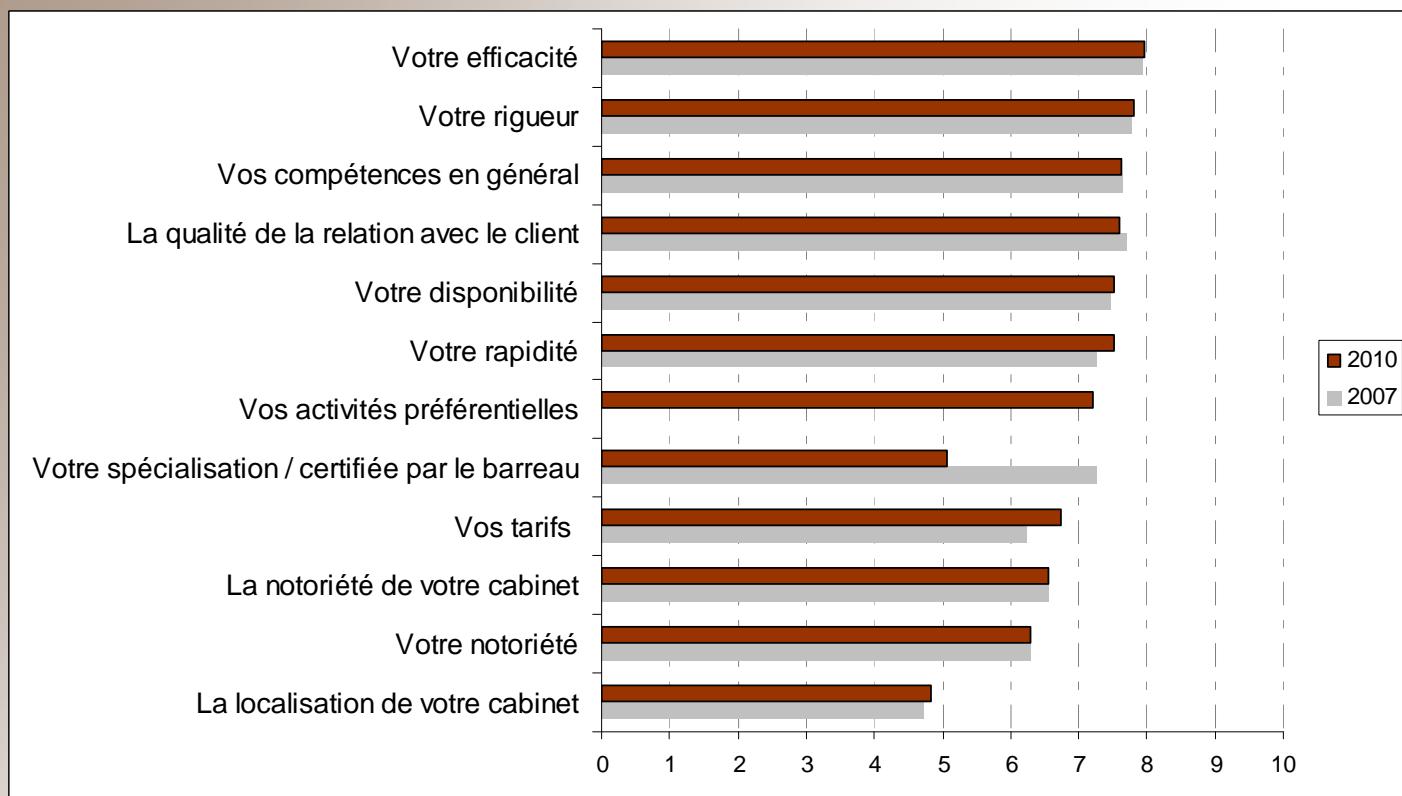
## Domaines exercés



- **Le droit des baux est le seul pratiqué systématiquement par une majorité d'avocats.**
  - La question porte ici sur les domaines du droit pratiqués par l'avocat et plus sur son (ou ses) domaine(s) d'activité privilégié(s).
- **Droit de la famille et des personnes, droit commercial et responsabilité civile... sont pratiqués par près d'un tiers des avocats.**

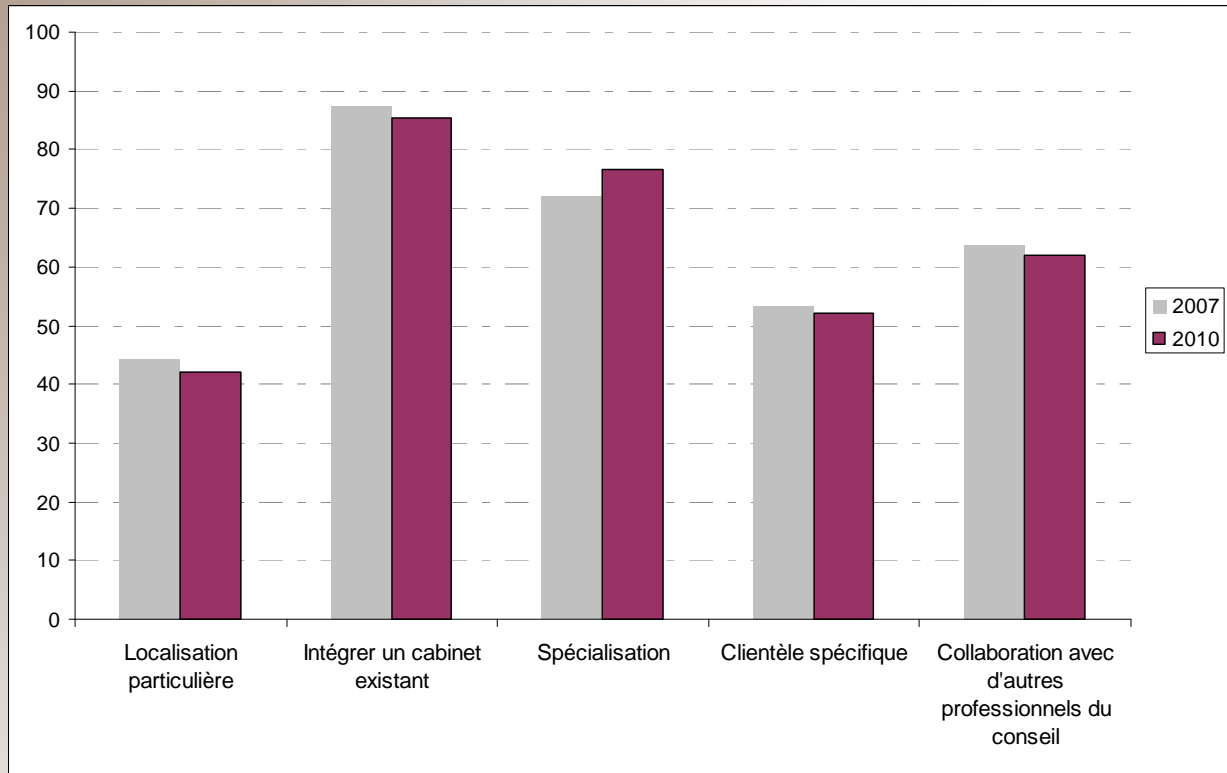
# Facteurs de succès

## Facteurs de succès



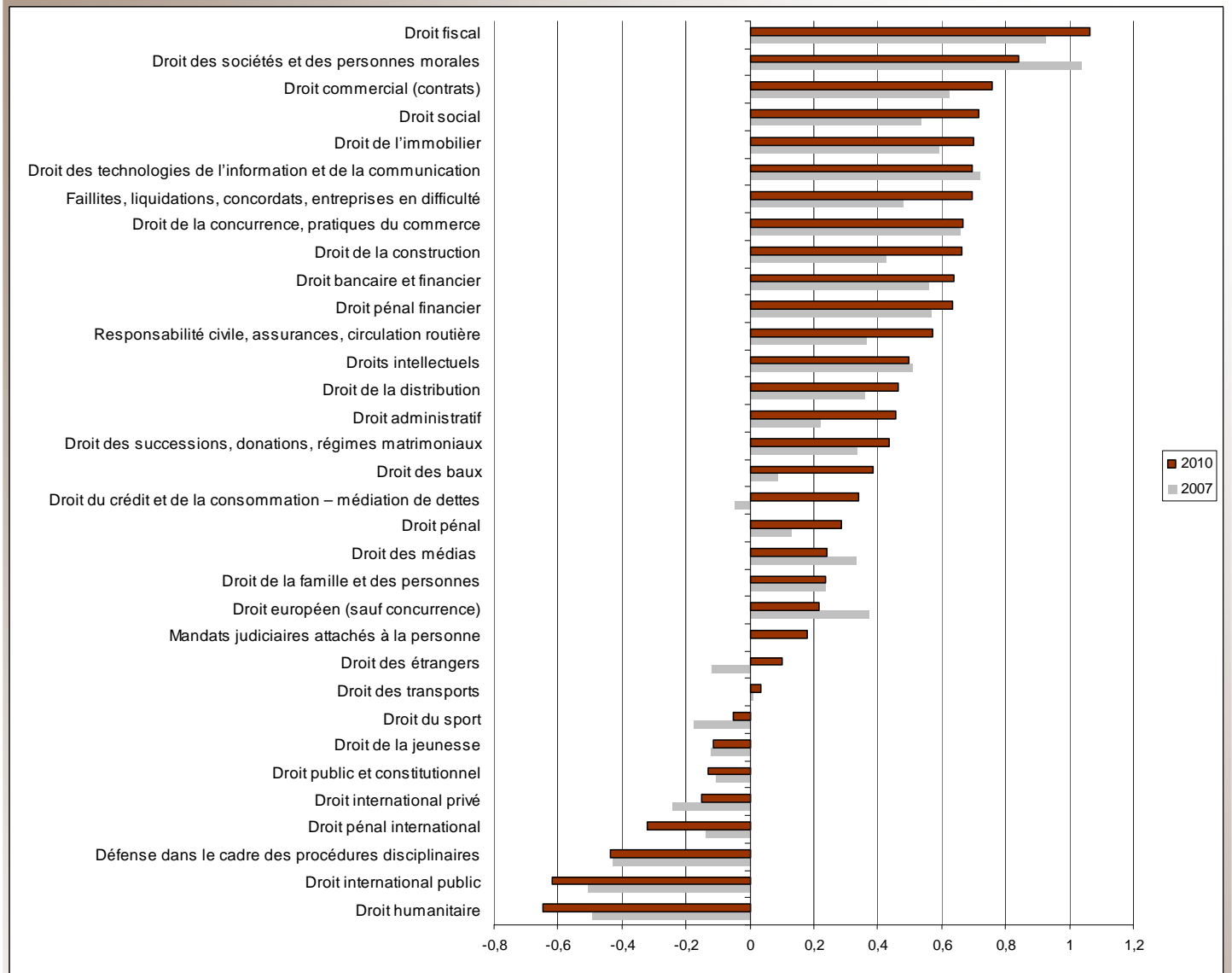
- **Les facteurs qui décident le client à choisir un avocat plutôt qu'un autre restent très stables au cours du temps.**
  - La variation observée concernant la spécialisation s'explique par une différence de formulation entre les deux vagues. En effet, pour plus de clarté la question a été dédoublée entre « spécialisation certifiée par le barreau » et « activités préférentielles » (nouvelle question).
- **Une légère variation concernant l'importance des tarifs semble toutefois indiquer une tendance significative vers plus de pression sur le prix des prestations.**
  - Aucune des variables sociodémographiques classiques (âge, sexe...) n'influencent cette évaluation.
  - De même, ni le domaine d'activité principale, ni le statut, ni le barreau concerné n'amènent de variations significatives quant à l'évaluation de l'importance du prix de la prestation dans le choix de l'avocat.

## « Stratégie payante » pour un jeune avocat



- En matière de stratégie, les conseils à un jeune avocat restent sensiblement les mêmes en 2010 que ceux prodigués en 2007.
  - Les variations observées restent limitées à la marge d'erreur de l'enquête et ne sont donc pas significatives.
- Lorsqu'une localisation particulière est suggérée il s'agit dans plus de 50% des cas de Bruxelles.
  - Ce sont principalement les avocats du barreau de Bruxelles qui conseillent leur propre ville comme localisation à privilégier.
  - Cette « confiance » dans le potentiel de son propre barreau ne se retrouve pas pour les autres localisations.
- Comme en 2007, une très large majorité des avocats conseillent à un jeune confrère de ne pas se lancer dans l'aventure seul mais plutôt d'intégrer un cabinet existant.
  - La taille « optimale » pour débiter semble se situer dans les cabinets de moins de 20 collaborateurs (+ de 85 % des avis).
- L'intérêt d'une spécialisation semble se renforcer encore par rapport à 2007.

# Domaines de spécialisation à privilégier



- La hiérarchie des domaines de spécialisation à privilégier n'est pas fondamentalement bouleversée entre les deux vagues d'enquête.
  - Toutefois, l'attractivité de nombreux secteurs se renforce.
    - Le droit fiscal prend la première place.
    - Le droit du crédit à la consommation et la médiation de dettes connaissent la plus forte progression.
    - Le droit social grimpe de cinq places dans le classement des domaines les plus « porteurs ».
    - Le droit des faillites, liquidations, concordats, entreprises en difficulté, le droit administratif et le droit des baux connaissent également un regain important.
  - A l'inverse, c'est le droit pénal international avec le droit européen qui connaissent les plus fortes diminutions.

# Le défi de la spécialisation...



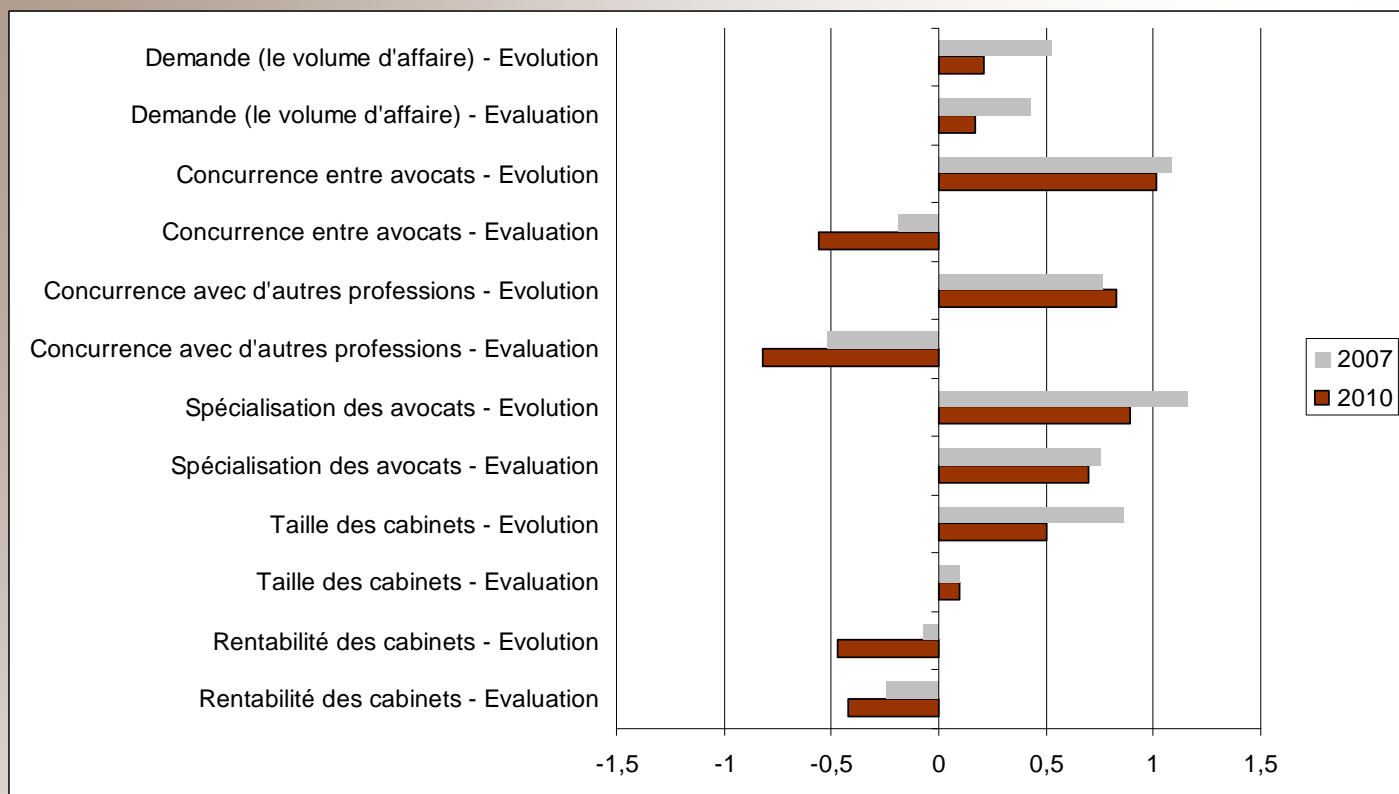
## ...A COMPARER DIFFICILEMENT AVEC LES BARREAUX ETRANGERS

- Si le « hit-parade » des facteurs de succès ressentis tels quels par les avocats de l'O.B.F.G. reste assez stable, le facteur « spécialisation » est en légère progression.
- Les avocats allemands et leurs ordres y voient déjà depuis plus longtemps le facteur déterminant du succès. Ils y voient la condition sine qua non d'un avenir prospère de la profession d'avocat.
- Le jeune juriste allemand est tout à fait libre d'entamer la profession d'avocat sans examen d'accès ou stage. Les barreaux allemands prônent un accès très facile à la profession et veulent plutôt étendre le périmètre des activités des avocats (accroissement sensible du nombre d'avocats dans l'entreprise ...) et stimuler les avocats à suivre des cours de spécialisation organisés par les barreaux. Plus ou moins 10 % des avocats allemands ont réussi des examens comme « Fachanwalt » en 2000. Ce pourcentage a doublé jusqu'à 2008 ....
- Si en Belgique une majorité des avocats déclarent leurs activités préférentielles, le nombre d'avocats ayant sollicité et obtenu le titre de spécialiste dans le sens du règlement O.B.F.G. du 11 juin 2007 est assez faible (+/- 60 sur 7 112 avocats O.B.F.G. en 2010).

[E.D.]

# Evolution du métier d'avocat

# Évolution du métier



Pour chaque élément analysé (volume d'affaire, 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 » observé. Est-ce positif (favorable à l'exercice du métier d'avocat) ou négatif (défavorable).

- **Dans l'ensemble, les tendances observées en 2007 se confirment.**
  - Les volumes d'affaires progressent pour une majorité de répondants mais dans une moindre mesure qu'en 2007.
  - La pression de la concurrence semble s'aggraver, tant entre avocats qu'avec d'autres professions. Celle-ci est vécue significativement plus négativement que lors de la vague d'enquête précédente.
    - Les barreaux de Liège, Charleroi et Mons sont un peu plus touchés que les autres par le phénomène.
  - Tant la spécialisation que l'évolution de la taille des cabinets connaissent un taux de croissance en légère diminution.
  - La pression sur la rentabilité reste un enjeu important pour une majorité de répondants et semble s'aggraver.
    - Le phénomène est plus prégnant lorsque le répondant est plus âgé.
    - Les petits barreaux subissent une pression plus grande que Bruxelles qui est significativement moins touché que les autres.

# Changements

Le cadre déontologique de la profession d'avocat est de plus en plus contraignant.	
D'accord	49,1
Pas d'accord	50,9
Positif	41,8
Négatif	35,0

Il est de plus en plus fréquent que les clients négocient les honoraires.	
D'accord	77,4
Pas d'accord	22,6
Positif	24,2
Négatif	53,6
Sans conséquence	22,2

La responsabilité de l'avocat est de plus en plus souvent mise en cause par les clients.	
D'accord	76,8
Pas d'accord	23,2
Positif	17,4
Négatif	63,9
Sans conséquence	18,7

Les avocats utilisent de plus en plus Internet et les nouveaux moyens de communication.	
D'accord	97,8
Pas d'accord	2,2
Positif	84,8
Négatif	8,4
Sans conséquence	6,8

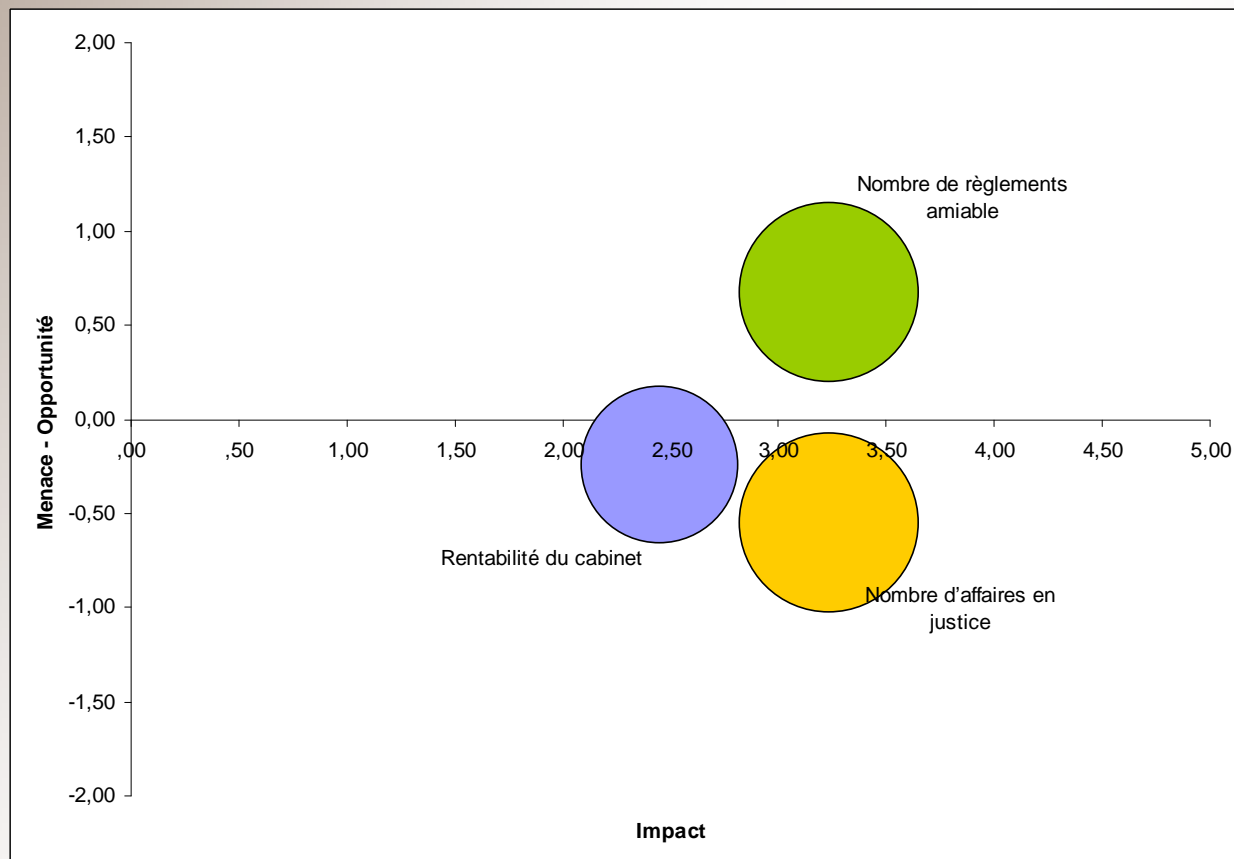
Les avocats utilisent de plus en plus des techniques qui s'apparentent au marketing pour faire connaître leur cabinet.	
D'accord	79,9
Pas d'accord	20,1
Positif	36,5
Négatif	46,7
Sans conséquence	16,7

- L'évolution du cadre déontologique est perçue de manière très variable par les avocats.
  - Par rapport à 2007 l'évolution est perçue comme moins importante et contrairement à 2007, cette évolution est perçue plutôt positivement.
- Le principe de négociation des honoraires progresse tout comme la « responsabilisation » de l'avocat par le client.
  - Cependant leurs impacts n'apparaissent pas plus négatifs qu'en 2007.
- La progression d'Internet et des nouveaux moyens de communication est réelle.
  - Dans une très large proportion ce changement est vécu positivement.
- Les techniques de marketing progressent de manière plus importante que lors de l'enquête 2007.
  - Contrairement à la vague précédente, où ce phénomène était concentré à Bruxelles, celles-ci semblent aujourd'hui se propager dans tous les barreaux de taille importante. De plus, là où l'évaluation de cette évolution était mitigée, elle est aujourd'hui perçue de manière plus négative.

# Impact de la répétibilité

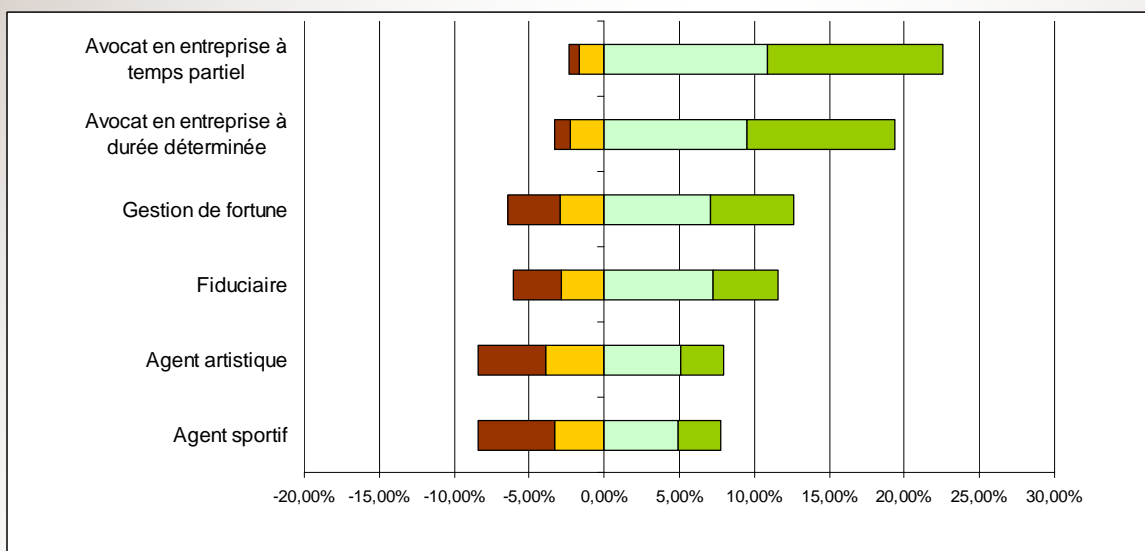
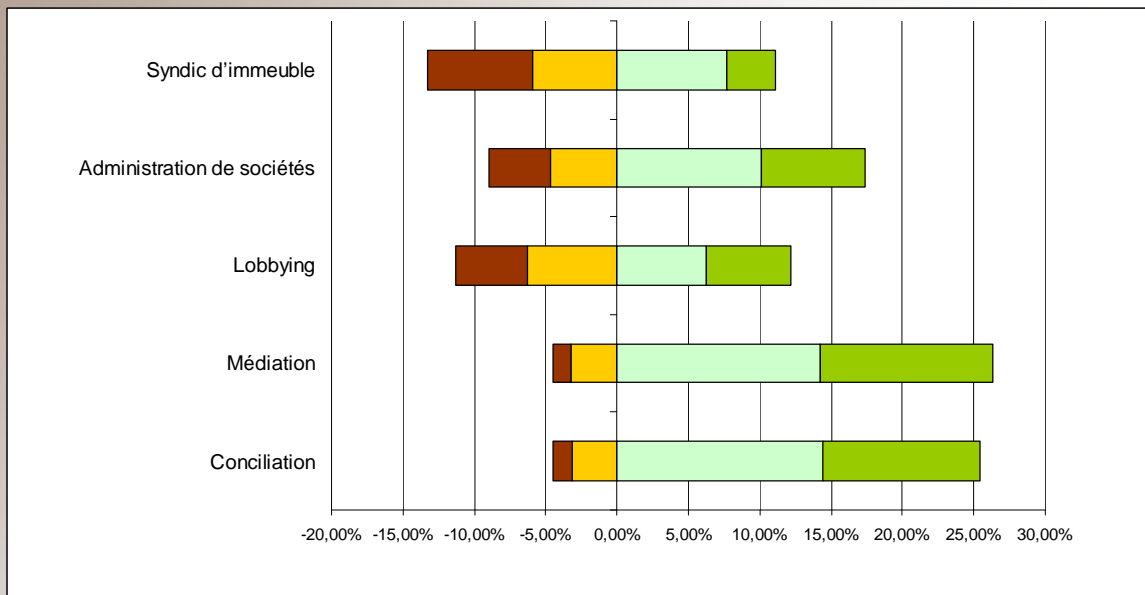
La législation sur la répétibilité des frais et honoraires a-t-elle eu, selon vous, un impact sur l'attitude du justiciable ?

Oui	67,36%
Non	32,64%



- Globalement, l'augmentation du nombre de règlements à l'amiable induit par la législation sur la répétibilité semble contrebalancé par la diminution du nombre d'affaires en justice.
  - L'impact (représenté par la taille de la bulle sur le graphique) du nombre de règlement à l'amiable est positif et de même importance (même taille de la bulle) que l'impact négatif du nombre d'affaire en justice.
  - Toutefois, l'impact sur la rentabilité des cabinets n'est pas neutre et est tendanciellement négatif.
    - Celui-ci n'est pas significativement différent pour les différents barreaux.
    - De même, ni l'âge, ni le sexe, ni le statut du répondant n'ont une influence sur la réponse à cette série de questions.

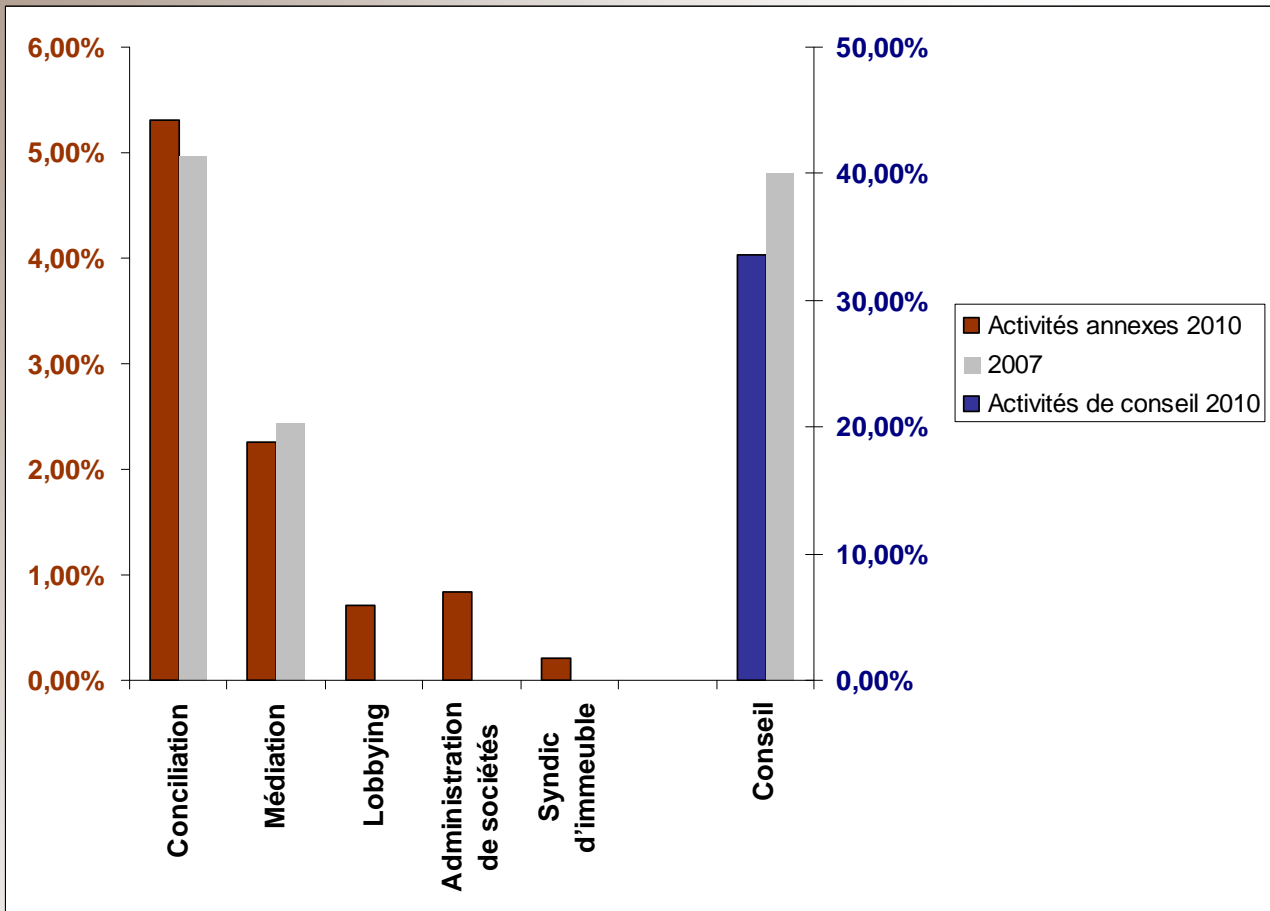
## Quelles activités annexes ?



- **Les activités « annexes » divisent les avocats.**

- Seule une courte majorité des avocats interrogés conseille à un jeune avocat de développer des activités annexes, que celles-ci fassent partie des activités actuellement « autorisées par l'ordre » (59,46 %) ou que celles-ci puissent à l'avenir être autorisées (52,18%).
  - Médiation et conciliation sont les activités annexes les plus « recommandées ».
  - Parmi les « nouveaux rôles » de l'avocat, le travail en entreprise à temps partiel ou à durée déterminée sont les activités qui recueillent le plus de suffrages.

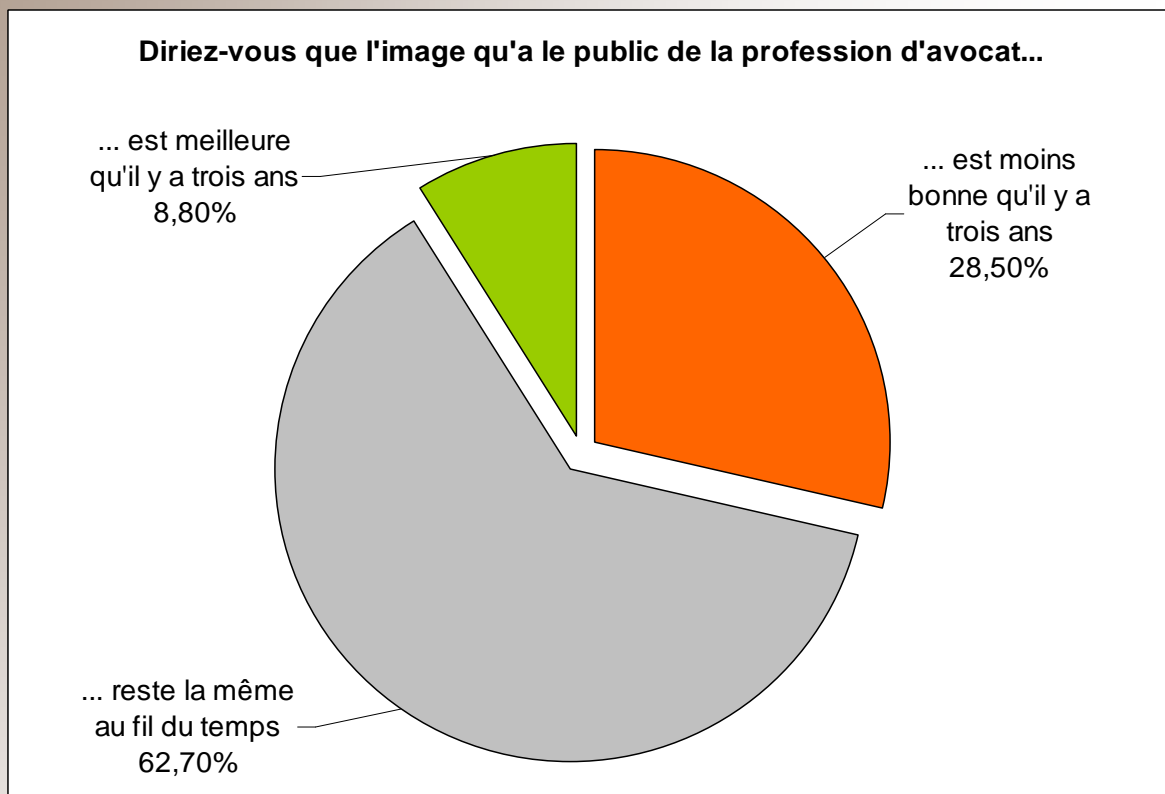
## Fonctions de conseil et activités annexes



- En dehors des actions en justice, les avocats de l'OBFG consacrent 33,6% de leur temps à des activités de conseil.
  - Ce chiffre semble en légère diminution par rapport à 2007 mais reste aux limites des marges d'erreur qu'il convient d'observer pour les deux vagues d'enquête.
- Les activités de conciliation ou de médiation n'ont pas progressé significativement par rapport à la précédente vague du baromètre.
  - La légère augmentation des activités de conciliation observée +0,3% reste contenue dans la marge d'erreur de l'enquête.
- Certains avocats exercent des activités qui sortent du périmètre habituel du domaine qui leur est légalement réservé.
  - Ceci représente toutefois une très faible proportion de l'emploi du temps (moins de 1%) des avocats interrogés.

# L'image de la profession d'avocat

# Evolution de l'image de la profession



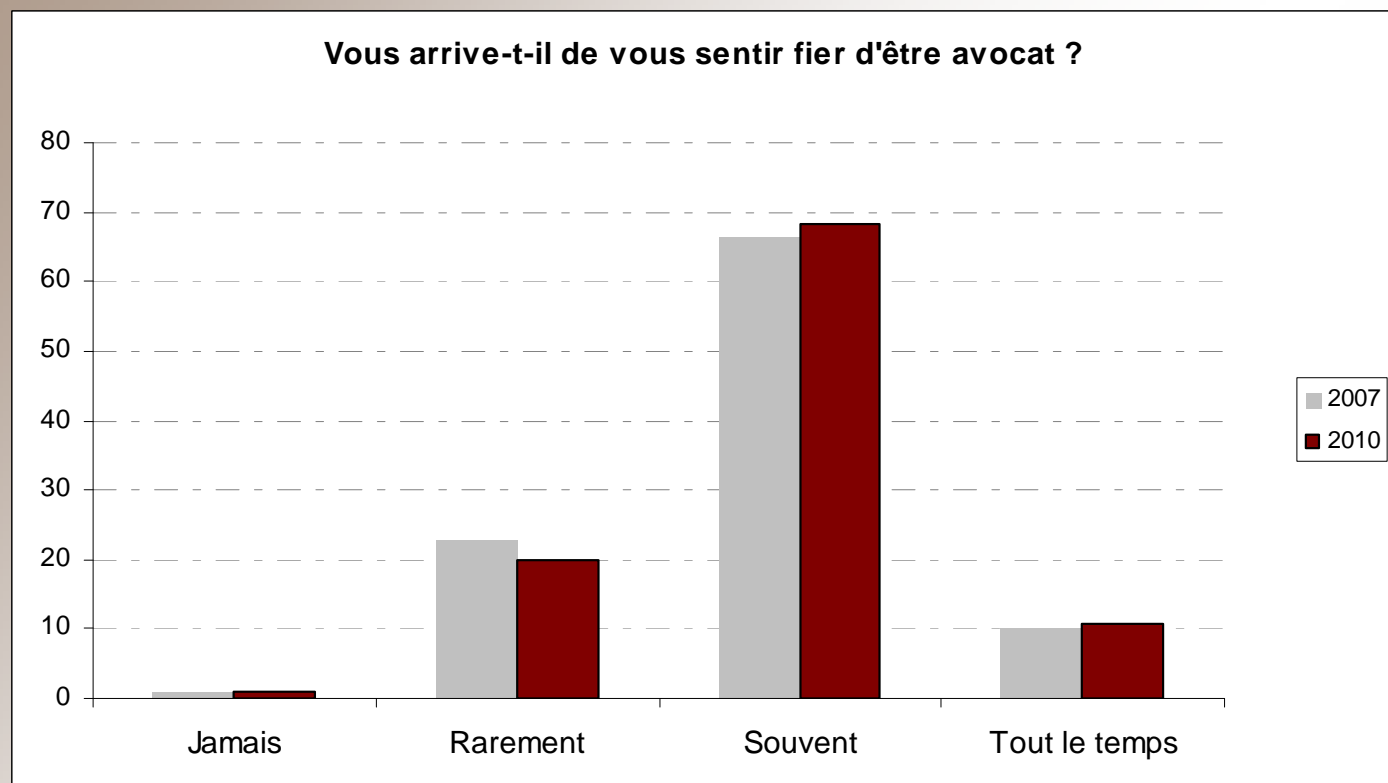
## • Evolution depuis 2007

- Si on ne peut pas vraiment parler d'optimisme radical, il semble qu'en terme d'image, la vision qu'ont les avocats de leur profession s'est améliorée au cours des trois dernières années.
  - Les questions posées en 2007 et 2010 ne sont pas directement comparables. En effet, pour la première vague, en l'absence de référence antérieure, la question portait sur l'évolution de l'image de la profession au fil du temps sans précision de durée.
  - Toutefois, alors qu'en 2007 près de 52% des répondants considéraient que l'image de l'avocat était de moins en moins bonne, en 2010 seuls 28,5% considèrent que celle-ci s'est détériorée au cours des trois dernières années.

## • Facteurs explicatifs

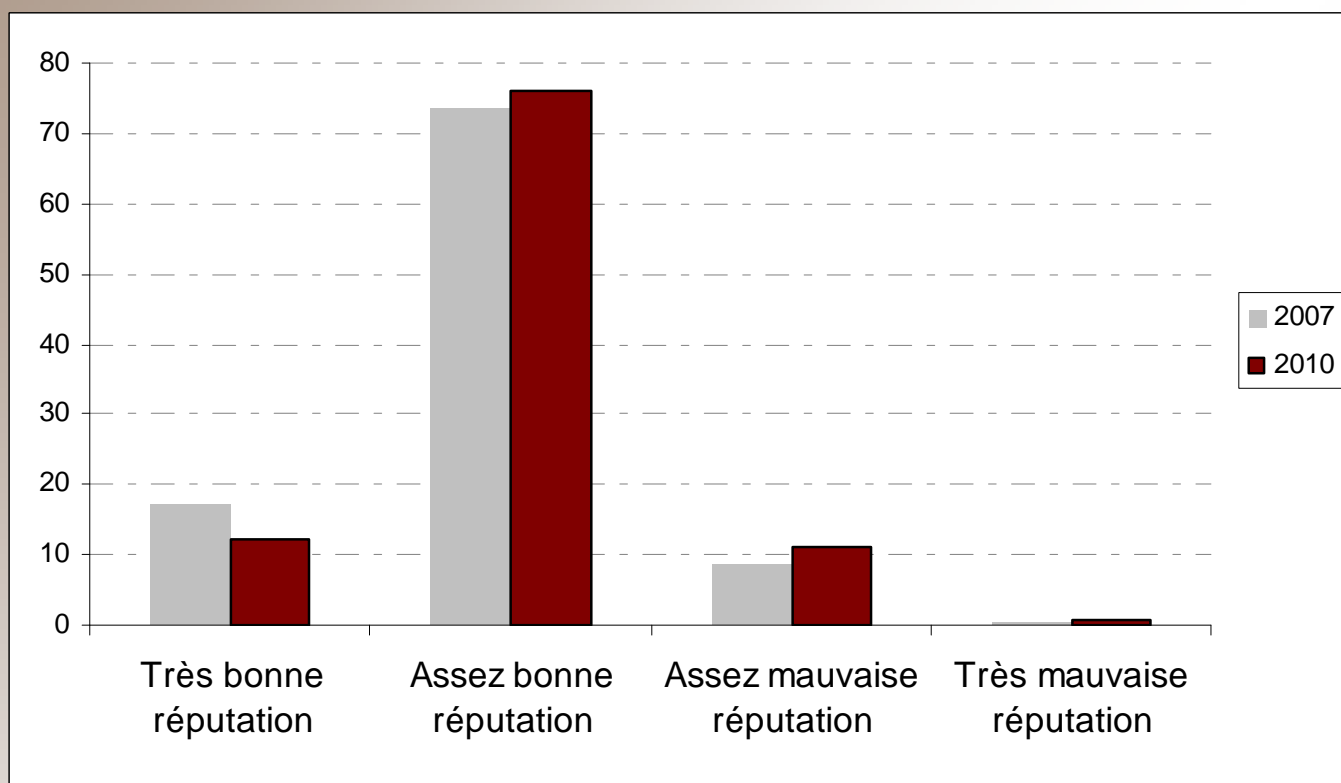
- L'âge du répondant ne permet pas d'expliquer cette vision de l'évolution de l'image de l'avocat (contrairement à 2007 où les jeunes étaient plus négatifs).
- Cependant, les répondants dont les statuts pourraient apparaître plus précaires comme les isolés ou les stagiaires sont un peu plus négatifs que les autres.
- Par ailleurs, les avocates sont un tout petit peu plus pessimistes que les hommes sur l'évolution de l'image de la profession.

## Valorisation du métier



- **La plupart des avocats interrogés ressentent un sentiment de fierté lié à l'exercice de leur profession.**
  - Il n'y a pas ici de changement significatif entre ce qui a été observé en 2007 (en grisé) et les données récoltées dans le cadre de cette vague d'enquête.
  - Le sentiment de valorisation identitaire évolue positivement avec l'âge. Les 65 ans et plus sont trois fois plus souvent « tout le temps » fiers d'être avocat que les moins de 35 ans.
  - Les avocats du barreau de Bruxelles sont, eux aussi, significativement plus fréquemment que les autres, fiers d'être avocat.
  - Ni le sexe, ni le statut ne semblent influencer ce sentiment de fierté.

## Réputation du barreau



- **En général, plus de 87% des avocats considèrent que leur barreau à une bonne réputation.**
  - Ce sentiment est partagé quel que soient l'âge, le sexe ou le statut du répondant et est relativement stable par rapport à l'enquête de 2007.
  - Les avocats des barreaux de Nivelles et Tournai semblent, comme en 2007, plus fiers encore de la réputation de leur barreau que leurs collègues des autres arrondissements. A contrario, le barreau de Dinant récolte significativement plus d'avis négatifs concernant sa réputation (près de 46,7%).

# Campagne radio

<b>Avez-vous entendu au cours des derniers mois de la publicité à la radio concernant la profession d'avocat?</b>	
Oui	83,10%
Non	16,90%

<b>Diriez-vous que cette campagne donne une image positive du métier d'avocat ?</b>	
Pas du tout	3,50%
Plutôt non	9,60%
Plutôt oui	60,30%
Tout à fait	15,90%
Sans avis	10,70%

<b>Cela a-t-il, à votre connaissance, pu influencer le comportement de vos clients (plus d'avis et de consultations préalables en dehors d'un conflit et pour prévenir un conflit) ?</b>	
Pas du tout	24,50%
Plutôt non	31,40%
Plutôt oui	20,90%
Tout à fait	0,90%
Sans avis	22,30%

- **Présentation de la campagne radio**

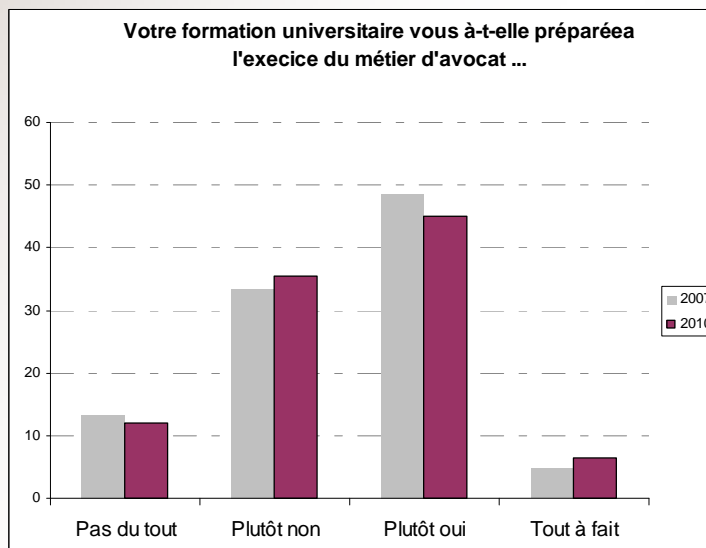
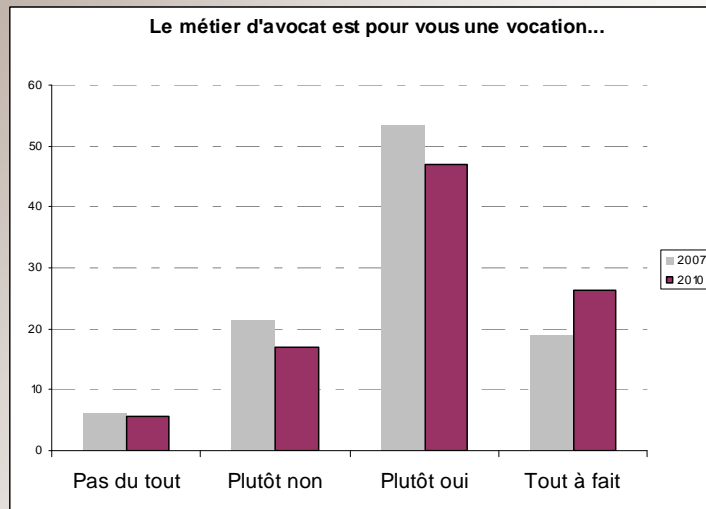
- Une campagne de spots radio a été diffusée entre le mois de novembre 2007 et s'est poursuivie jusqu'au moment de la passation de l'enquête.
  - Celle-ci avait pour objectif de mettre en valeur la diversité des domaines d'intervention de l'avocat, et son rôle préventif avec pour signature le slogan « *Un avocat, c'est quelqu'un qu'il faut voir avant pour éviter les ennuis après.* ».
  - Cette campagne se voulait volontairement décalée dans le ton, amusante, sympathique et surtout non dramatique. Son originalité réside dans l'usage qui y est fait du conte de fée.

- **Auto-évaluation de la campagne par les avocats.**

- La campagne semble bien connue et appréciée des répondants.
  - Il semble se dégager un large consensus sur l'idée que la campagne donne une image positive de la profession. Toutefois ses conséquences sur le comportement de la clientèle restent faibles ou nulles pour une majorité de répondants.
  - Les opinions concernant cette campagne ne semblent pas différentes quels que soient l'âge, le sexe, le statut ou le barreau du répondant.

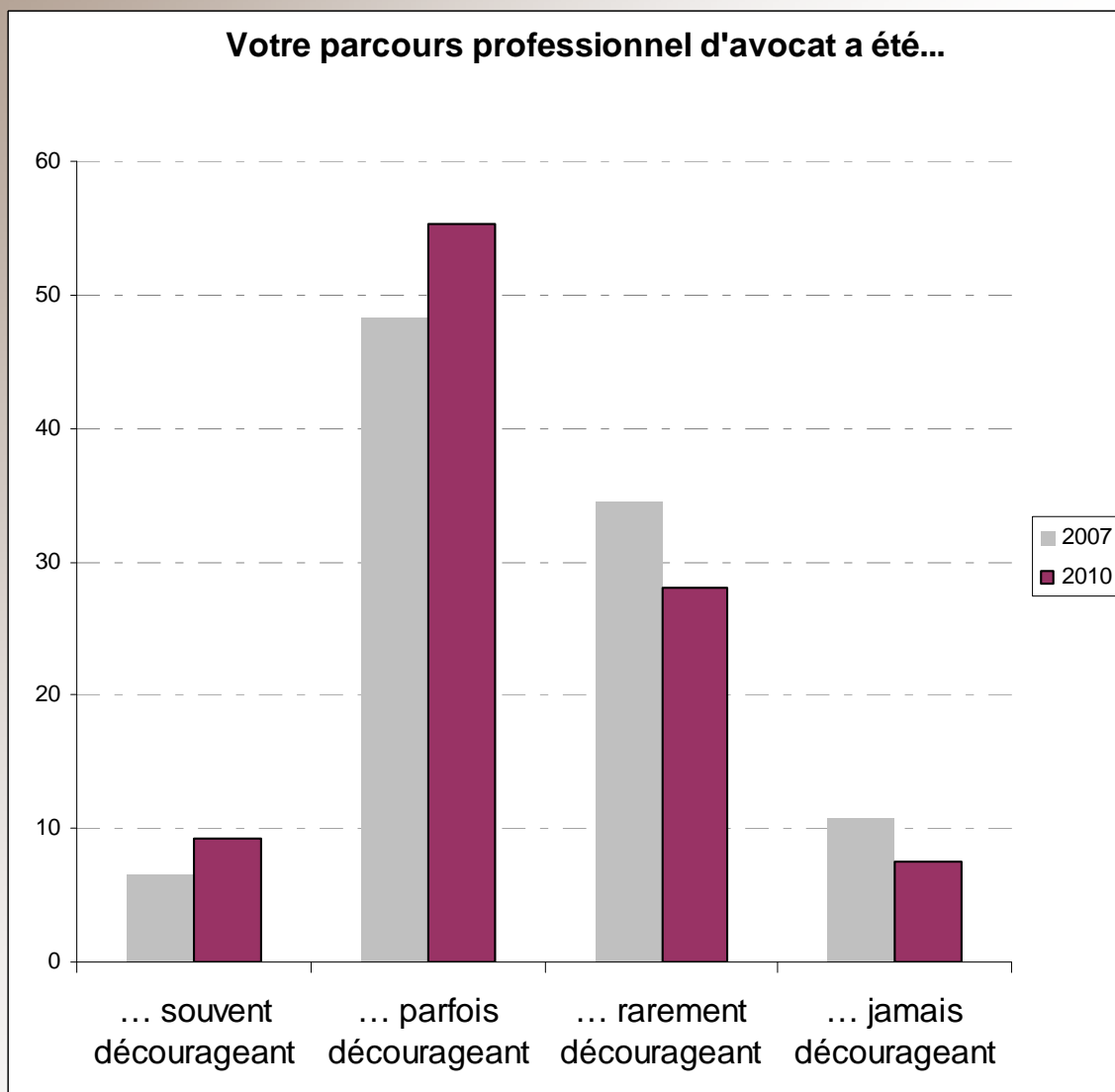
# Satisfaction & parcours professionnel

# Formation initiale



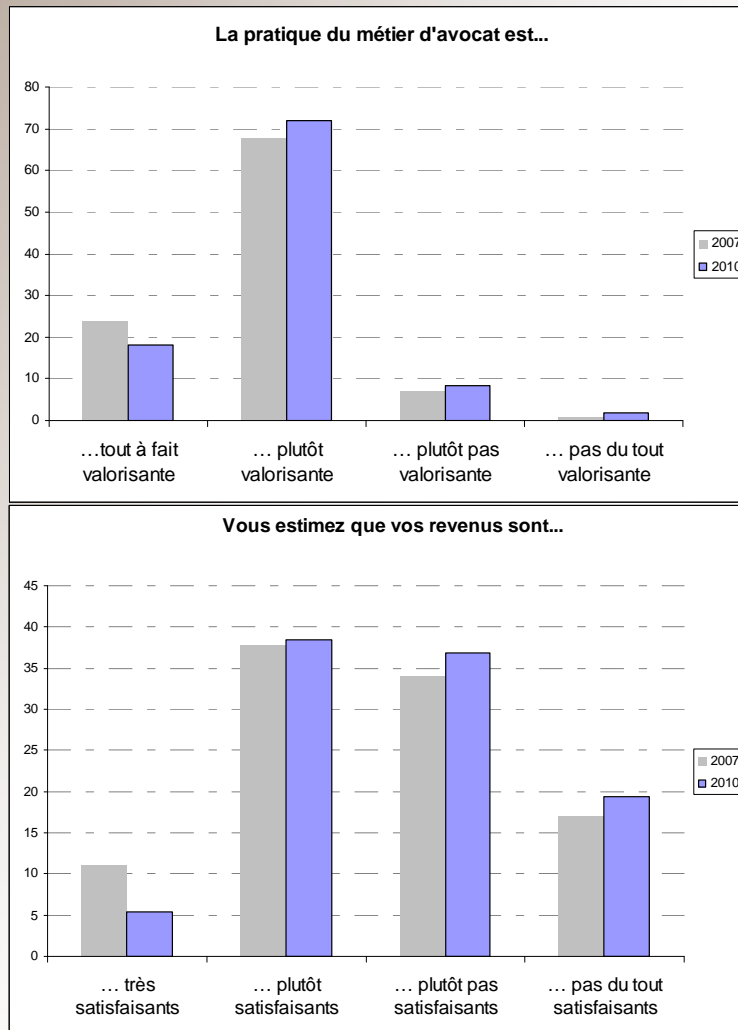
- **La vocation menant à l'exercice du métier d'avocat évolue peu entre les deux vagues.**
  - Tout comme en 2007 cet attachement particulier à la profession ne peut être expliqué par des facteurs sociodémographiques classiques et reste donc attaché à des caractéristiques personnelles du répondant.
- **Le bilan reste mitigé quant à la qualité de la formation initiale.**
  - L'âge devient ici déterminant. En effet, contrairement à la vague précédente, les plus jeunes sont ici majoritairement déçus (54,8%) de leur formation en terme de préparation à l'exercice de leur profession.
  - Les avocates restent, comme en 2007, plus sévères, quant à l'évaluation de leur formation, que leurs homologues masculins.

## Parcours professionnel



- En comparaison avec 2007, les répondants sont tendanciellement plus enclins à parler d'un parcours professionnel décourageant.
  - En 2010, seul un avocat sur sept déclare n'avoir jamais connu de phase de découragement dans sa carrière professionnelle.
  - Comme en 2007, les plus jeunes et les avocates déclarent vivre leurs parcours avec plus de difficultés.
  - Les barreaux de plus petite taille semblent également générer plus de découragement que les autres.
  - Les « isolés » sont également plus souvent découragés que leurs homologues travaillant ou étant collaborateurs de cabinets de plus grande taille.

# Satisfaction



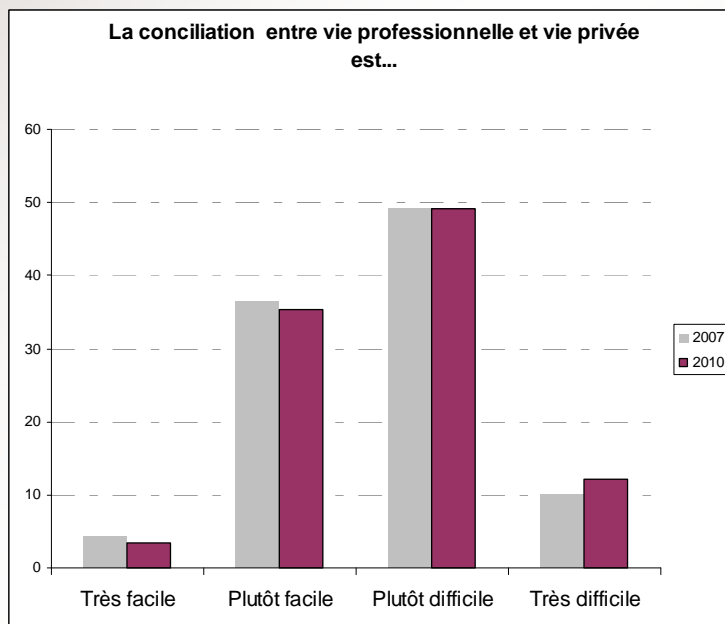
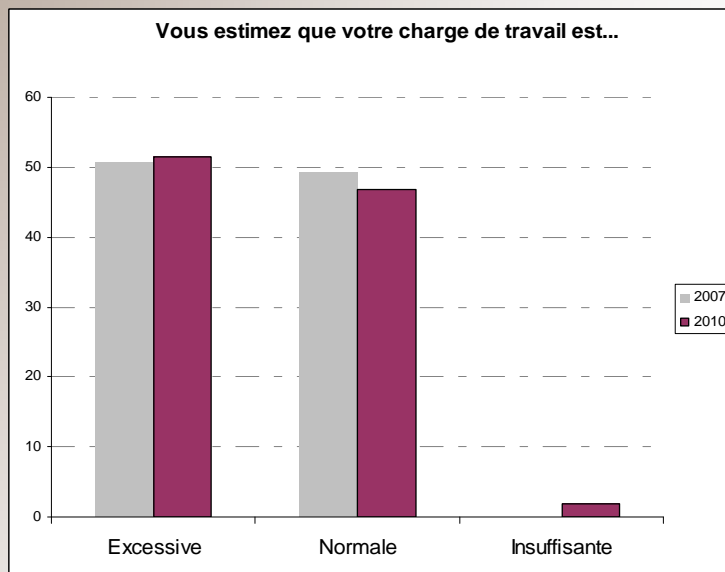
- **Valorisation du métier**

- La pratique du métier d'avocat reste très valorisée par une très importante proportion des répondants. On ne peut pas dire ici qu'une évolution significative soit intervenue entre les deux vagues d'enquête.
- Les plus jeunes restent les plus enthousiastes...

- **Revenus**

- Ici encore, l'évolution entre les deux vagues est mineure mais est tendanciellement négative.
- Les plus jeunes mais aussi les avocates sont les plus insatisfaits de leurs revenus.
- Manifestement, Bruxelles offre de meilleures opportunités pécuniaires que les autres barreaux. Ce barreau constitue donc l'exception et génère plus de satisfaction.

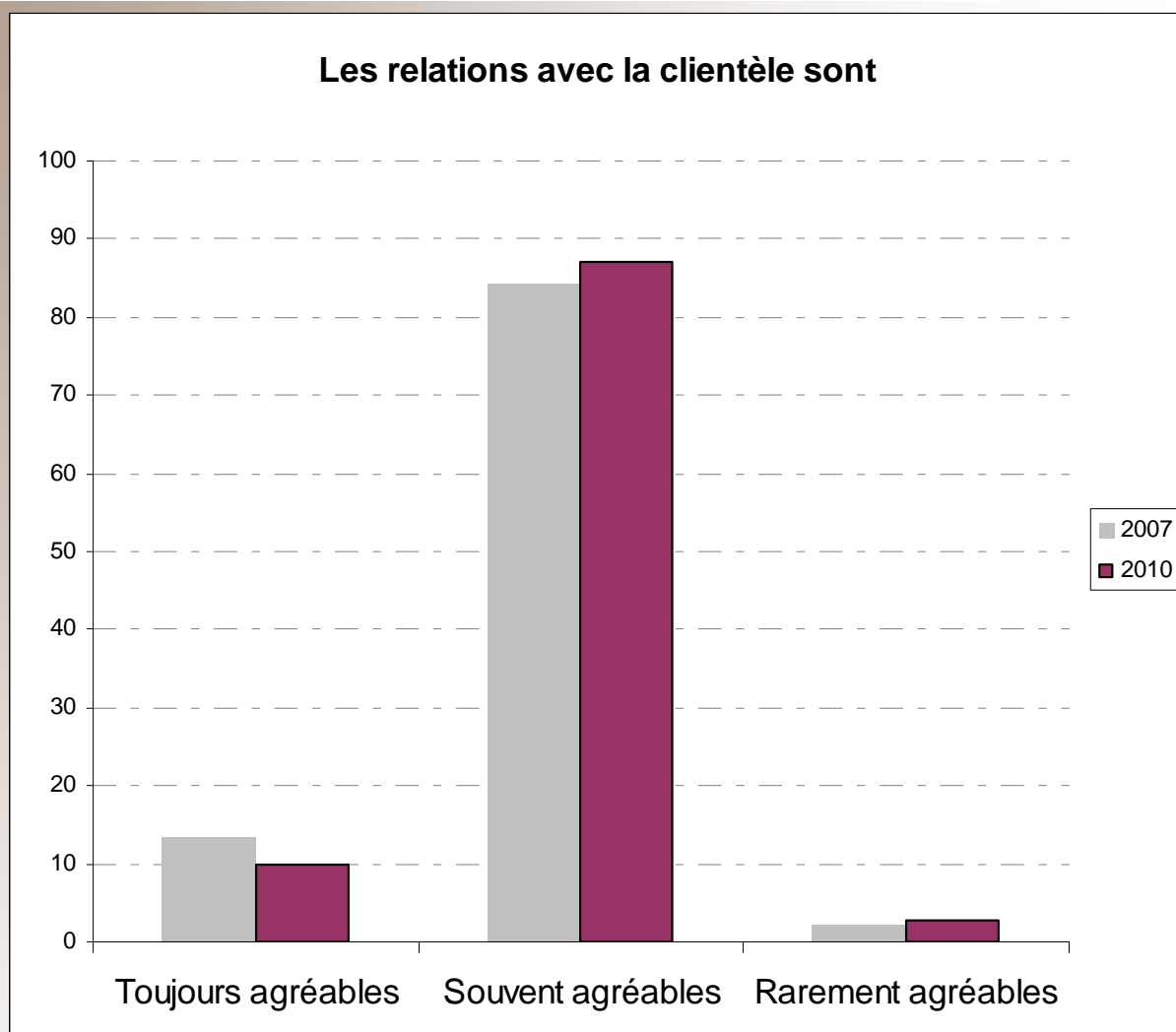
# Charge de travail



- **Charge de travail et conciliation**

- L'évolution de la charge de travail n'est pas significative entre les deux enquêtes.
- Comme en 2007, c'est l'âge qui pèse le plus sur l'excès ressenti de charge de travail.
- Les choses ne s'arrangent pas avec le temps en matière de conciliation entre vie professionnelle et vie privée... La profession d'avocat reste exigeante, a fortiori pour les avocates et surtout quand celles-ci ont une charge de famille.

## Les relations avec la clientèle



- **Tant les changements législatifs que conjoncturels ne semblent pas avoir eu d'impact significatif sur la qualité de la relation entre l'avocat et son client.**
  - Une très large majorité des avocats ne vivent pas la relation avec le client comme « difficile » ou « tendue » mais la trouve le plus souvent agréable.
  - Les plus jeunes avocats (-de 35 ans) semblent toutefois plus souvent que les autres mis sous pression par le client.