

De meilleurs revenus au nord de la Loire

Les 11 régions où le revenu moyen d'un avocat est le plus élevé...

Ile-de-France	93 102 €
Rhône-Alpes	68 000 €
Picardie	65 898 €
Lorraine	64 095 €
Nord-Pas-de-Calais	63 001 €
Franche-Comté	62 463 €
Bretagne	61 787 €
Centre	61 706 €
Champagne-Ardenne	61 005 €
Pays de la Loire	60 224 €
Haute-Normandie	59 887 €

... et les 11 régions où il est le plus bas, en brut annuel

Corse	36 674 €
Limousin	51 162 €
Provence-Alpes-Côte d'Azur	52 479 €
Midi-Pyrénées	53 072 €
Languedoc-Roussillon	55 627 €
Aquitaine	56 854 €
Auvergne	57 946 €
Basse-Normandie	58 105 €
Alsace	58 658 €
Bourgogne	59 105 €
Poitou-Charentes	59 262 €

Source : Conseil national des barreaux.

heurte la profession, révélé par le succès des services juridiques en ligne : l'avocat fait peur aux justiciables ! « Ce qui veut dire que notre offre est décalée par rapport aux attentes de la population », concède Thierry Wickers, avocat à Bordeaux et chef de la délégation française près du Conseil consultatif des barreaux européens (CCBE). « Notre métier, qui est supposé assurer l'accès au droit à 100 % de la population, ne remplit pas son objectif ! », déplore-t-il encore.

Le *business model* d'AGN a donc fait bouger les lignes. Et stimulé les initiatives de certains « généralistes ». Ainsi, l'avocate Anne-Constance Coll ambitionne de « mettre les procédures des grands cabinets au service de ses clients, particuliers et petites entreprises ». Les avocats de son réseau, implantés dans plusieurs régions, ont la même feuille de route que leur tour de contrôle parisienne. « Lors du premier rendez-vous, gratuit, l'avocat estime les chances de succès. S'il n'y en a aucune, il ne prend pas l'affaire. Sinon, il établit un forfait sans dépassement d'honoraires », indique celle qui entend faire de son cabinet l'« Afflelou du droit ». L'idée est de délivrer la même qualité de service à Toulouse, Paris ou Lille grâce à une marque commune, mais aussi des méthodes et une rigueur identiques. « Ce qui est intéressant dans son approche, c'est la normalisation et la systématisation du service

destiné à une clientèle au pouvoir d'achat limité ; un type d'organisation qui était jusqu'à présent réservé aux cabinets spécialisés en droit des sociétés », note Dominic Jensen, ancien avocat devenu consultant en stratégie des cabinets d'avocats.

Toutefois, seule la souplesse d'une structure à taille humaine autorise ce type de fonctionnement en réseau. Comme elle permet, aussi, de pratiquer l'avocature *full service*. Ce type de développement entrepreneurial consiste à prendre en charge le besoin du client dans sa globalité en fédérant des métiers complémentaires. En fondant W Invest 21, un service d'intelligence patrimoniale interprofessionnelle qui s'inspire des *family offices* anglo-saxons, la fiscaliste Corinne Lecocq a ainsi développé une offre destinée à « appréhender l'ensemble des conséquences des événements et des investissements liés à un divorce, une succession ou un placement ». L'avocate réunit au cas par cas les compétences adéquates, par exemple un courtier en assurances, un banquier et un professionnel de l'immobilier. A partir de leurs devis, W Invest 21 établit un forfait pour la prestation globale et se charge d'orchestrer le travail des intervenants.

Entre deux dossiers, M^e Lecocq va sur le terrain, participe aux réunions de collectivités territoriales et aux événements proposés par les banques et autres

institutionnels. Bref, elle va à la rencontre du besoin de droit. Car celui-ci est gigantesque ! « D'après une étude britannique, plus de 50 % des PME-TPE européennes n'ont jamais recours à un avocat, alors que 40 % d'entre elles ont connu un problème juridique dans les douze derniers mois », rappelle Pierre Aidan, ancien avocat et cofondateur de Legalstart.fr, un générateur de documents juridiques pour les entreprises. « On a ouvert le marché du droit à ceux qui ne trouvent pas d'offre adaptée à leurs besoins ou à leurs moyens », explique-t-il. Mais à chacun son métier : ce sont des avocats qui créent et mettent à jour le contenu juridique du site.

Bipolarisation. Aux Etats-Unis, les avocats spéculent sur les opportunités que leur offre l'Internet juridique. « Partant du constat que plus de 80 % des Américains n'ont pas accès à un service juridique adéquat et qu'un grand nombre d'avocats font face à un problème de rentabilité, l'American Bar Association, qui réunit la moitié des avocats américains, a passé un accord avec le site Rocket Lawyer afin que ce dernier renvoie les internautes vers les avocats », explique Thierry Wickers. Une démarche de ce type est encore inconcevable en France, où le niveau d'imprégnation du droit n'est pas le même. Reste que la production standardisée de nombreuses tâches à faible valeur ajoutée soulève une question de fond. « Cette révolution va entraîner une bipolarisation de l'industrie du droit : d'un côté, une industrie type *low cost* dont les prestations standard seront délivrées par ces machines intelligentes selon un processus automatisé et, de l'autre, le monde de l'hyperméritocratie, où des humains détenant des connaissances horizontales délivreront des prestations à très haute valeur ajoutée », prédit Frédéric Pelouze, fondateur d'Alter Litigation, première société de financement de litiges lancée sur le marché français. D'où l'idée d'inviter l'infrastructure technologique dans le bureau de l'avocat. « Les avocats doivent pouvoir lever de l'argent pour investir dans ■■■

Les barreaux les plus jeunes...

Mayotte : 39 ans
Saint-Omer : 40 ans
Hauts-de-Seine : 41 ans

... et les plus âgés

Alençon : 52 ans
Tarbes : 51 ans
Montargis : 50 ans
Source : Conseil national des barreaux