

L'organisation des activités des avocats. Entre monopole et marché, C. Bessy. L.G.D.J., Paris (2015). 268 pp.

Dans une perspective de sociologie économique et de sociologie des organisations, Christian Bessy consacre son dernier ouvrage à la profession d'avocat, désormais bien étudiée par les sociologues. Ce travail prend toutefois un intérêt spécifique, dans la mesure où il porte la focale sur les évolutions les plus récentes induites par celles de la réglementation de l'activité et de son internationalisation. Il s'agit notamment de traiter la question qui taraude la profession et ses observateurs, quant à la prédominance croissante de très gros cabinets spécialisés en droit des affaires et en conseil juridique des entreprises au sein de la profession. Elle favoriserait en effet, selon un processus pressenti (Dezalay, 1992 ; Karpik, 1995), une dynamique du marché (concurrence, publicité, capitalisation des cabinets, salariat) plutôt que celle de la défense de l'intérêt public.

L'ouvrage présente les résultats de plusieurs années de recherche consacrée à l'organisation des avocats en France et basée sur une enquête statistique par questionnaire et une série d'entretiens réalisés auprès des intéressés. À cela s'ajoute la mobilisation des travaux existant sur cet objet, non seulement en France mais surtout aux États-Unis, très abondants et dont la présentation permet, outre un état de l'art, d'offrir une perspective comparative très féconde. En effet, la configuration de la profession juridique outre-Atlantique est souvent considérée comme le système de référence vers lequel la profession française se dirigerait, idéal pour certains, repoussoir pour les autres.

L'économie générale de l'ouvrage s'effectue autour de quatre chapitres. Le premier est consacré à l'articulation entre l'activité des avocats, les règles de la profession et le marché du conseil juridique et de la défense judiciaire. Le second s'attarde sur la question essentielle des modalités de rémunération de la profession (libérale), qui intéresse le rapport au marché mais aussi l'organisation interne des cabinets entre associés et collaborateurs, entre honoraires et salariat, entre clientèle personnelle ou collective. En troisième lieu, l'ouvrage entre dans le cœur du sujet en évoquant les différents types de cabinets en fonction de leur taille, de leur clientèle et de leur mode de division du travail, avec un regard appuyé sur les grands cabinets présents sur le marché international, y compris les opérateurs anglo-américains (*Law Firms*) implantés en France. Enfin, le dernier chapitre rend compte de la question de la carrière et de la formation des avocats en s'interrogeant notamment sur le fonctionnement du marché de l'emploi et le recrutement de ces professionnels.

L'originalité de cette recherche réside dans une classification dynamique des cabinets, principalement issue des résultats de l'enquête statistique. Deux variables principales forment les axes analytiques, croisant le mode d'activités (contentieux et conseil couplés ou distincts) et la division du travail (contrôle et décision individuels ou collectifs sur les dossiers traités). Ces deux dimensions font particulièrement sens pour les professionnels dans la mesure où elles correspondent, pour l'une, au rôle constitutif de l'*avocature* (simple conseil juridique ou contribuant à la formation du droit par l'épreuve judiciaire) et, pour l'autre, à l'indépendance de la pratique professionnelle.

Il en résulte quatre types d'organisation de cabinets : les « traditionnels », avec une pratique personnelle tournée vers le contentieux ; les cabinets « de conseil standard », tournés vers le conseil avec une collaboration sur les mêmes dossiers ; les cabinets de « haute couture », spécialisés sur certains contentieux, réunissant des avocats pointus sur une matière juridique et collaborant sur les dossiers et, enfin, les « bâtisseurs », qui développent une spécialité à titre personnel pour

laquelle ils associent conseil (élaboration de produits juridiques : contrats, fusions, statuts, etc.) et contribution à la jurisprudence par l'épreuve du contentieux judiciaire.

Cette classification permet de révéler des évolutions inattendues. Le salariat des avocats, autorisé depuis 1991, ne se développe pas et régresse même, ancrant la profession dans une pratique libérale. De plus, l'implantation de très grands cabinets de droit « des affaires » à compétences multiples s'avère limitée, au profit d'une diffusion des « cabinets de niche », de taille moyenne et spécialisés (« bâtisseurs » ou « haute couture »), avec une division du travail minimale et s'appuyant sur un système de réseaux où circulent les avocats, les affaires et les clients. Une « stratégie de niche » vise ainsi des domaines du droit rares et innovants. Aussi le marché de l'emploi n'est-il pas tendu par une course à la maximisation du revenu, les intermédiaires du recrutement restant très secondaires et les carrières modulées.

Il n'en reste pas moins, selon l'auteur, une polarisation opposant une approche traditionnelle de l'exercice professionnel, individuel et généraliste, basé sur une conception collégiale de l'organisation et civique de la fonction, à une approche innovante, davantage soumise à une logique de marché et peu en prise avec les instances de gouvernance de la profession (barreaux, Conseil national, etc.). Pour pallier les effets négatifs de ce processus, Christian Bessy formule à la fin de l'ouvrage quelques pistes de réflexion à l'attention des acteurs concernés.

Le seul regret que l'on puisse avoir à la lecture de l'ouvrage réside dans le manque d'un cadre conceptuel ou théorique permettant de dépasser la seule problématique des avocats ou de leur système organisationnel et économique. Le schéma théorique des « économies de la grandeur », pourtant annoncé en début d'ouvrage, n'est guère mobilisé. Quant aux questionnements de la sociologie des professions, ils sont constamment présents mais jamais saisis dans sa perspective spécifique, notamment sur le gouvernement du collectif, l'indépendance dans la pratique et la prise de décision, le champ d'intervention de la profession et son contenu (« juridiction » et « expertise » au sens anglophone), ou encore la place de l'éthique dans l'économie de la qualité et dans les pratiques.

Un péché véniel pour un travail de recherche très abouti qui offre une perspective riche et novatrice sur cette profession, ouvrant des pistes pour des travaux semblables portant plus largement sur les professions juridiques ou même au-delà.

Référence

Dezalay, Y., 1992. *Marchands de droit. La restructuration de l'ordre juridique international par les multinationales du droit*. Fayard, Paris.

Karpik, L., 1995. *Les avocats. Entre l'État, le public et le marché (xiii^e-xx^e siècle)*. Gallimard, Paris.

Philip Milburn

Espaces et sociétés (ESO-Rennes), UMR 6590 CNRS et Université de Rennes 2, Maison de la recherche en sciences sociales, Place du Recteur Henri Le Moal, 35043 Rennes Cedex, France

Adresse e-mail : philip.milburn@uhb.fr

<http://dx.doi.org/10.1016/j.socotra.2016.09.009>