



ZOOM SUR

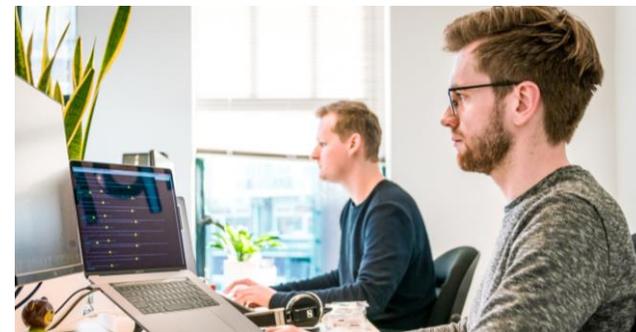
Les cabinets d'avocats.

ÉTUDE UTILISATEURS BUREAUX | SEPTEMBRE 2020

SOMMAIRE

03.

Chiffres clés et
tendances sectorielles



12.

Entretien :
Pierre-Nicolas Sanzey
Stephenson Harwood



14.

Zoom sur la « legaltech »



18.

Les cabinets d'avocats et
le marché des bureaux d'Île-de-France



LES CABINETS D'AVOCATS

Chiffres clés et tendances sectorielles.



CHIFFRES CLÉS



69 900

avocats en France

+36 %

d'augmentation du nombre
d'avocats en dix ans



42 %

des avocats exerçant en
France sont inscrits au
Barreau de Paris



Modes d'exercices

36 %

Individuels

29 %

Collaborateurs

30 %

Associés

5 %

Salariés



+ 3,1 %

de croissance
annuelle moyenne
(TCAM)

Source : Étude CNB / CSA, « État de la profession », septembre 2019

TYOLOGIE DES CABINETS D'AVOCATS

« BIG FOUR »

- Structures très hiérarchisées
- Organisation d'entreprise
- Conseil / audit
- Couverture géographique large



CABINETS INTERNATIONAUX

- Majorité de cabinets anglo-saxons
- Taille importante (> 50 avocats)
- Présence internationale
- Solutions *full-service* aux clients
- Conseil et/ou contentieux



CABINETS NATIONAUX

- Soit très généralistes
soit très spécialisés
- Taille moyenne ou importante
- Renommée nationale
- Conseil et/ou contentieux
- Clientèle hétérogène selon la taille :
grands groupes français et/ou
internationaux, PME, particuliers



VEILLE SECTORIELLE

Brexit

Quelles seront les conséquences d'un Brexit dur sur l'activité des cabinets d'avocats exerçant en France ? Si le flou continue de régner, la question n'est pas anodine compte tenu de l'importance des structures étrangères implantées en France, et des cabinets britanniques en particulier. Rappelons aussi que sur les quelque 5 000 avocats d'affaires exerçant à Paris, près de 2 000 appartiendraient à des cabinets anglais.

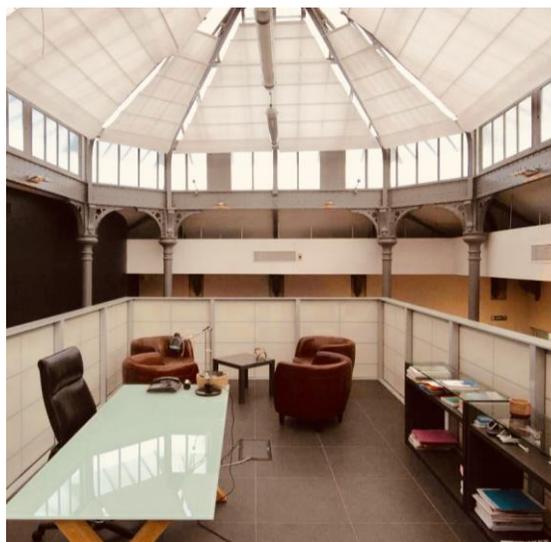
Jusqu'au 1^{er} janvier 2021, l'ordonnance « anti hard Brexit » n° 2019-76 du 6 février 2019 n'a pas vocation à s'appliquer. Elle ne le fera qu'en l'absence d'accord avec le Royaume-Uni. Dans ce cas, c'est elle qui aura vocation à régir les situations des avocats et des cabinets britanniques, et permettra notamment la reconnaissance des qualifications professionnelles. Pour l'heure, l'absence d'accord sur le Brexit continue d'inciter les cabinets d'avocats à s'implanter au sein d'une ville de l'UE : d'après le dernier recensement effectué par Knight Frank, ceux-ci représentent 6 % de l'ensemble des mouvements d'entreprises liés au Brexit en Europe.

Nouveaux acteurs

Sideman & Bancroft, le cabinet américain spécialiste de la propriété intellectuelle, s'est récemment installé au 222 boulevard Saint-Germain (Paris 7^e). Béatrice Martinet, avocate aux barreaux de Paris et de San Francisco, dirige le cabinet. Au moment de son arrivée en France, Sideman & Bancroft Europe a annoncé le recrutement de profils liés à la protection des données et au droit des technologies. Le groupe entend poursuivre sa stratégie d'expansion en Europe.

Refonte de la profession

Après une mobilisation historique de la profession contre la réforme des retraites, et en raison d'inégalités de revenus croissantes et du choc de la crise sanitaire, le secteur juridique attend des signaux forts pour sa refonte. C'est dans ce contexte que le rapport Perben sur l'avenir de la profession d'avocat a été remis en août 2020 au nouveau garde des Sceaux, Éric Dupont-Moretti. Le document formule des recommandations pour améliorer les finances des cabinets, faire évoluer leur offre et renforcer les relations entre magistrats et avocats



222 Bd Saint-Germain, Paris 7^e

Covid-19

Au cœur de la période de confinement, plus de 10 300 professionnels français ont répondu à l'enquête de l'Observatoire du Conseil National des Barreaux (CNB) destinée à dresser un état des lieux du secteur après le déclenchement de la crise sanitaire. D'après ce sondage, 28 % des répondants considèrent qu'ils devront modifier l'activité dominante de leur cabinet. Par ailleurs, 23 % prévoient de solliciter une mesure de protection de leur cabinet (procédure collective ou de sauvegarde), 10 % devront procéder à des résignations de collaboration, 6 % pensent être contraints à licencier, autant à prendre une retraite anticipée et 5 % prévoient de fermer leur cabinet. Environ 28 000 avocats pourraient même délaisser la profession. Un chiffre alarmant qui a poussé le CNB à publier un guide pour gérer l'urgence de la crise et aider les cabinets à relancer leur activité. Une deuxième enquête a été menée avant l'été par l'Observatoire du CNB, qui permettra de mesurer la solidité de cette reprise et d'évaluer les besoins et attentes des cabinets d'avocats quelques semaines après la fin du confinement.

Le Conseil de l'Ordre a voté en juin dernier un plan de relance économique afin de soutenir les avocats du barreau de Paris. Outre des mesures de réduction ou de report des cotisations, 15 millions d'euros issus des réserves de l'Ordre et de la CARPA* seront débloqués.

Malgré le choc représenté par l'épidémie de Covid-19, celle-ci a néanmoins fait exploser la demande pour un accompagnement juridique. Ainsi, certaines typologies d'acteurs devraient tirer leur épingle du jeu, notamment les cabinets spécialisés dans le contentieux, les restructurations ou les nouvelles technologies.

*Caisse des Règlements Pécuniaires des Avocats

L'INNOVATION DANS LA PROFESSION D'AVOCAT

LES MUTATIONS

La profession d'avocat investit pleinement les activités liées au conseil. Le rapport « L'avenir de la profession d'avocat » (Ministère de la Justice, 2017) rend compte, ces vingt dernières années, **du passage du tout judiciaire à l'appropriation du marché du conseil**, représentant près des deux tiers de l'activité et des ressources de la profession. Dans un contexte de grandes mutations, la profession opère donc une diversification de ses activités : diversification verticale (plus forte valeur ajoutée) et/ou horizontale (ouverture à de nouveaux secteurs).

La révolution numérique impacte parallèlement tous les secteurs d'activité. Ce mouvement, les avocats n'y n'échappent pas. Portée par la vague digitale, l'apparition des « legaltech » en témoigne. Le service juridique s'émancipe des carcans traditionnels avec l'essor des nouvelles technologies et des « start-up du droit ». La récente pandémie de Covid-19 a également eu pour effet de renforcer le **travail à distance** et l'organisation de rendez-vous virtuels. Une **proximité numérique** très recherchée, qui permet aux avocats de renforcer l'accompagnement des clients et de gagner en productivité.

LES TENDANCES

Développement du **big data**, **intelligence artificielle** (« chatbot »), **étalonnage des performances** : les nouvelles technologies transforment en profondeur la profession. Dans le même temps, l'avocat doit réinventer son rapport à la clientèle. Ainsi, **les stratégies de communication** sont désormais au cœur de la profession. L'enjeu est d'être plus visible et de toucher de nouveaux prospects en s'appuyant sur les nouvelles technologies.

Cette volonté de proximité avec la clientèle passe notamment par une **présence accrue sur les réseaux sociaux**. Enfin, les nouvelles façons de « consommer le droit » pourraient aussi se traduire par l'adoption d'un **système de notation**, idée pour l'instant rejetée par la profession (82 % des avocats interrogés par mon-avocat.fr en juin 2019) mais que pourraient plébisciter les justiciables.

LA CONCURRENCE

La profession se diversifie et s'inscrit **dans un marché du droit mondialisé**, fortement soumis à la concurrence. La profession est en pleine période de transition, une transition synonyme de **fin d'un monopole et de concurrence accrue avec d'autres professions** (notaires, assureurs, juristes d'entreprises).

D'autre part, le développement **des technologies de l'information** et l'émergence de start-ups développant des offres clés en main obligent l'avocat à se réinventer au sein d'un **marché polarisé entre une offre à bas coût** (standardisation, legaltech) **et des services juridiques sur mesure** et plus onéreux.

LE FUTUR DE LA PROFESSION EN 5 TENDANCES

1

Les gagnants de demain seront ceux qui intégreront et s'approprièrent le mieux les **innovations technologiques**.

2

La concurrence qui pèse sur **les cabinets de taille intermédiaire** va s'intensifier.

3

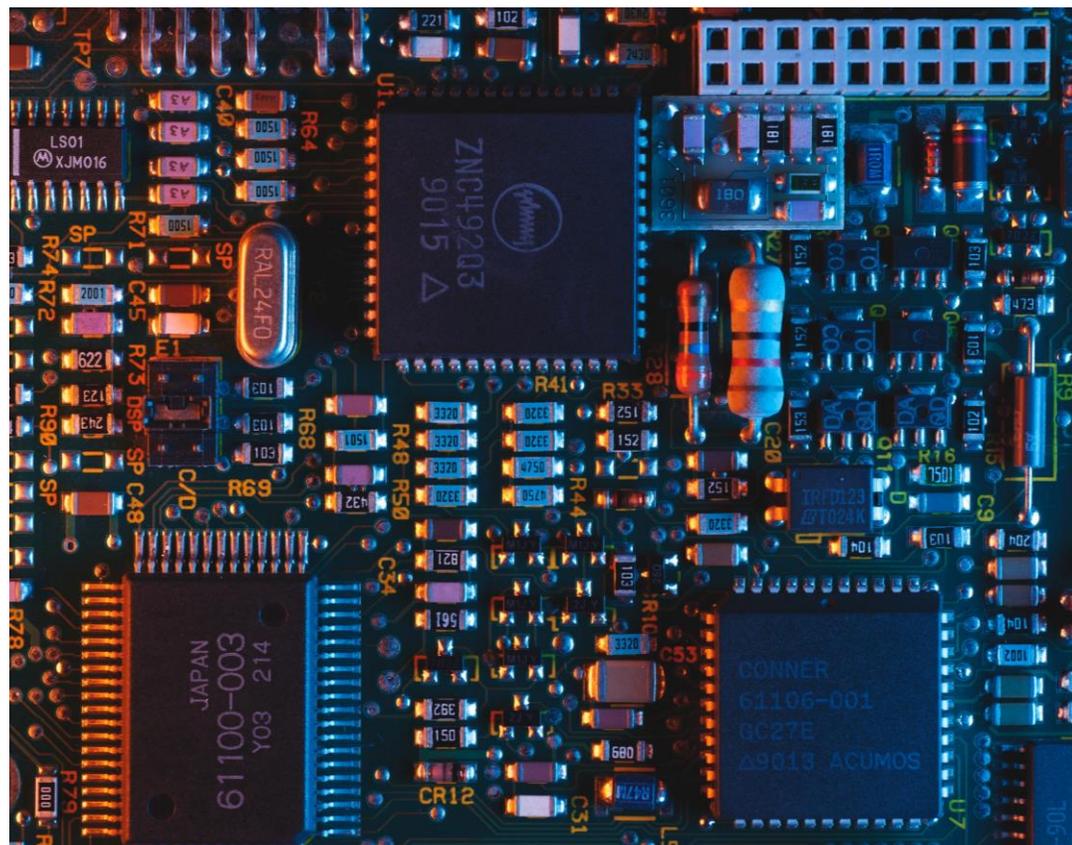
La digitalisation et les nouveaux profils de collaborateurs vont permettre de dynamiser le secteur et de **renouveler les pratiques**.

4

La transformation des modèles organisationnels mettra davantage l'**accent sur les talents**.

5

Le niveau de compétence, la productivité et la capacité d'innovation feront **davantage la différence que la taille du cabinet**.



PERSPECTIVES INTERNATIONALES

Les **firmes nord-américaines** ont investi en 2019 plus de **5 % de leurs revenus** dans les nouvelles **technologies**.

Source : InsideLégal, 2020

Comme de nombreux **cabinets d'avocats londoniens** (Clifford Chance, Allen & Overy, Linklaters, etc.), Herbert Smith Freehills a fait évoluer sa politique RH avec l'épidémie de Covid-19, en offrant à tous ses collaborateurs la possibilité de **travailler à plus de 50 % du temps à domicile**.

En prévision du Brexit et afin d'accompagner les entreprises japonaises qui souhaiteraient développer leur activité en Europe après l'accord de partenariat économique avec l'UE, **le plus grand cabinet d'avocats japonais, Nishimura & Asahi**, a annoncé début 2020 l'ouverture de ses premiers bureaux européens à Francfort et Düsseldorf.

La majorité des grands **cabinets américains** prennent des **mesures** pour répondre au choc de l'épidémie de Covid-19, entre réductions de salaire et des distributions, baisse des coûts et licenciements.

Eagle Lab, le réseau lancé par Barclays et orienté sur le numérique et l'innovation, aide à la **transformation de l'industrie** juridique et développe des synergies entre des LawTechs et des cabinets d'avocats au **Royaume-Uni**.

Plus de 50 % des avocats et juristes en Europe et aux États-Unis attendent des technologies telles que **l'IA, l'analyse prédictive et le deep learning** qu'elles transforment leur métier.

Source : Wolters Kluwer, *Avocats et Juristes face au futur*, 2020

Avec plus de **1,1 million d'avocats** (+ 30 000 nouveaux inscrits auprès de l'OAB* par an) et près de 80 millions de procédures ouvertes dans les tribunaux, le **Brésil** est l'un des marchés les plus attractifs pour les legaltech (Juridoc, Contxto, EasyJur, etc.)

*Ordre des avocats du Brésil

MUTATIONS DES MODES DE TRAVAIL

Le bureau représente aujourd'hui pour les avocats bien plus qu'un simple local où exercer leur activité. L'immobilier doit **accompagner les mutations** de la profession, au-delà de la seule problématique de la réduction des coûts d'occupation (renégociation des baux, etc.). L'une des problématiques majeures est de **concilier principe de confidentialité et espaces collaboratifs ouverts**, favorisant les synergies des équipes, l'initiative et la communication. Ainsi, l'aménagement des locaux se veut hybride, c'est-à-dire adapté à la fois aux obligations de la profession (accueil des clients, secret professionnel, etc.), aux nouvelles aspirations des collaborateurs et aux transformations des modes de travail (horizontalité, espaces de détente etc.), comme illustré par l'aménagement des nouveaux locaux de Gide Loyrette Nouel, inaugurés en 2018 au 15 rue Laborde (Paris 8^e)

Si l'heure est à une **plus grande prise de conscience de l'impact des nouvelles technologies sur l'environnement de travail**, l'épidémie de Covid-19 pourrait néanmoins remettre les stratégies de rationalisation au premier plan. Combinée à la digitalisation croissante des modes de travail et à l'essor du télétravail, la recherche d'économies liée aux difficultés créées par la crise sanitaire pourrait ainsi accélérer la **diminution des surfaces de bureaux des avocats**, dont le ratio d'occupation est habituellement compris entre 20 à 30 m² à Paris contre une moyenne de 10 à 15 m² pour les autres secteurs d'activité.



Les mutations du secteur juridique imposent une mobilité et une flexibilité accrues des cabinets d'avocats. Ainsi, racheter une équipe entière ou être absorbé, l'attraction de talents, comme une plus grande fluidité des carrières conduisent à concevoir l'espace comme un environnement mutable. En somme, l'espace devient un **levier stratégique de gestion des ressources humaines**.



Bureaux cloisonnés ou open-space ? Les interrogations gravitent aujourd'hui autour de l'aménagement de l'espace. Les locaux sont de moins en moins hiérarchisés et la tendance est au déploiement des espaces de réunions informels. Dans le même temps, **la digitalisation interroge les formats (papier notamment), les usages (la confidentialité) et favorise le flex-office**.



Les activités juridiques sont soumises à une forte pression en matière d'honoraires. L'enjeu est de refléter la solidité du cabinet au travers de locaux élégants tout en prenant soin de renvoyer aux clients une image sobre et classique. En fonction de la spécialité, l'image et l'adresse du cabinet renvoient à **un imaginaire collectif que le cabinet doit savoir maîtriser**.

LA QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL, UN NOUVEAU LEVIER DE CROISSANCE

À l'ère du flex-office et de la rationalisation des postes de travail permise par la révolution digitale, la qualité de vie au travail (QVT) devient un enjeu central pour les entreprises. Renforcé en 2015 par la loi Rebsamen, ce terme a été défini en 2013 dans l'accord national interprofessionnel (ANI) comme « *un sentiment de bien-être au travail perçu collectivement et individuellement qui englobe l'ambiance, la culture de l'organisation, l'intérêt du travail, les conditions de travail, le sentiment d'implication, le degré d'autonomie et de responsabilisation, l'égalité, un droit à l'erreur accordé à chacun, une reconnaissance et une valorisation du travail effectué* ». Une notion transverse qui se diffuse très largement depuis lors mais **qui a encore gagné en importance depuis le déclenchement de la crise sanitaire.**

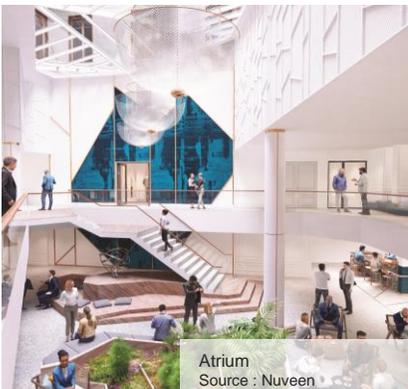
Cette recherche de bien-être personnel et professionnel n'est pas sans effet sur les stratégies immobilières des cabinets d'avocats (recherche de centralité, proximité de services, etc.) et

sur l'aménagement de leurs locaux. Si le besoin de confidentialité reste une évidence, les espaces de travail tendent à être davantage **ouverts et collaboratifs, favorisant les synergies des équipes, l'initiative et la communication**. Par ailleurs, la pratique du télétravail, déjà en place dans la majorité des cabinets, devrait se renforcer, tout comme la multiplication des lieux de travail (bureau, domicile, tiers-lieux, coworking, etc.).

Outre la qualité de l'aménagement intérieur ou les nouvelles façons de travailler, l'épidémie de Covid-19 a également démontré la nécessité de s'ouvrir davantage sur l'extérieur afin de bénéficier de **lieux de respiration ou de convivialité informelle** (terrasses, rooftop). Dès lors, la qualité de vie au travail, alliée aux nouveaux modes de travail et à la digitalisation, offre de **nouveaux leviers de croissance et de compétitivité aux cabinets d'avocats**, et permet aussi de retenir ou d'attirer les talents, en quête de bien-être, de sens et de lien social.

« *Ce repositionnement [de l'immeuble Liberty, au 36-38 rue La Fayette, Paris 9^e] fondé sur la flexibilité des espaces et les services, associé à la localisation stratégique et au standing de l'immeuble, nous a permis de louer l'ensemble de l'opération à deux utilisateurs de premier plan [dont] Bryan Cave Leighton Paisner. Nul doute que Liberty a séduit nos nouveaux clients grâce à la qualité de cette rénovation, centrée sur l'Utilisateur.* »

Nicolas Bastid,
Directeur Asset Management chez Nuveen,
au sujet de la prise à bail en février 2020 de
l'immeuble Liberty



Atrium
Source : Nuveen



Espace détente
Source : Nuveen



Espace de travail
Source : Nuveen



ENTRETIEN



Pierre-Nicolas Sanzey
Associé, Stephenson Harwood

Pourriez-vous vous présenter ainsi que votre cabinet ?

Pierre-Nicolas Sanzey : Stephenson Harwood est un cabinet anglais dont le réseau compte neuf bureaux dans le monde. Nous sommes présents essentiellement en Europe, à Londres et à Paris, à Dubaï, et nous avons une forte implantation en Asie, avec des bureaux à Hong Kong, Singapour, Shanghai et Séoul. Le bureau de Paris a été ouvert en 2001 et nous sommes aujourd'hui 35 avocats dont dix associés. Nous intervenons en financement d'actifs, en contentieux, en *corporate M&A*, *private equity* et fonds d'investissement, marché de capitaux, fiscal et bien sûr immobilier. Je suis l'associé en charge à Paris de la pratique *real estate*. Avocat depuis plus de vingt ans, j'ai débuté en 1999 après une première expérience de juriste chez un promoteur immobilier, et j'ai rejoint Stephenson Harwood en 2016 pour y créer à Paris la pratique *real estate*. Nous intervenons non seulement sur des opérations purement immobilières (investissement, développement, promotion-construction,

baux commerciaux), mais également sur des opérations de financement immobilier, tout ce qui touche au *corporate real estate*, et bien entendu les sujets liés à la fiscalité immobilière. Nos clients sont principalement des investisseurs et *asset managers*, français et internationaux. Nous les accompagnons sur leurs opérations portant sur les actifs de bureaux, sur les commerces et la logistique, et sur les secteurs de la santé, du résidentiel et de l'hôtellerie.

Nous traversons aujourd'hui une crise inédite. Quel est son impact sur l'activité du bureau parisien de Stephenson Harwood ? Comment celle-ci a-t-elle évolué depuis le déclenchement de l'épidémie de Covid-19 ?

Pierre-Nicolas Sanzey : l'impact a été hétérogène. En immobilier comme en *corporate M&A*, il y a eu tout d'abord une interruption assez subite des transactions en cours lors du confinement. Après la digestion du choc du confinement, on a noté une reprise progressive mais sélective des négociations. En immobilier, quand je dis « sélective » c'est au sens d'une reprise variable selon les typologies d'actifs, avec bien entendu, dans certains cas, des renégociations des conditions de réalisation des transactions qui avaient été initiées avant le confinement. En revanche, pour des opérations de constitution de fonds d'investissement et de *private equity*, on a pu constater un maintien de l'activité et une absence d'interruption sur les projets qui avaient été initiés avant le confinement. Nous avons aussi été sollicités sur de nouveaux sujets résultant directement de la crise, comme des restructurations de financement, les prêts garantis par l'État, bien entendu des pré-contentieux locatifs pour assister nos clients immobiliers dans le cadre de l'interruption du paiement des loyers par leurs locataires, et plus récemment des contentieux assurance. Nous avons aussi commencé à travailler pour de nouveaux clients sur ces sujets spécifiques, ou à la suite de la veille juridique que nous avons mise en place pendant le confinement via des alertes email.

En immobilier, les transactions sur les commerces et l'hôtellerie ont été les plus affectées, mais le marché des autres classes d'actifs repart. L'immobilier reste perçu comme un actif pérenne, et selon la règle d'or de l'immobilier, toujours d'actualité, une bonne localisation reste un bon investissement. Globalement on constate un retour progressif au « *business as usual* », mais avec des contraintes opérationnelles. Par exemple, s'agissant de l'immobilier, certains clients étrangers nous disent qu'ils ne peuvent se rendre à Paris pour y visiter des actifs, ce qui complique bien évidemment la possibilité pour des investisseurs de se positionner sur des acquisitions en France.

Quels changements anticipez-vous pour les mois à venir ?

Pierre-Nicolas Sanzey : en immobilier l'approche devrait être toujours plus sélective pour les actifs de secteurs « sensibles ». Mais ces mêmes secteurs, que sont notamment le commerce et l'hôtellerie, offriront également des opportunités. Nous anticipons aussi un renforcement des investissements immobiliers dans les secteurs moins sensibles aux cycles et à la conjoncture, comme le résidentiel et la santé. Quant aux bureaux, il va être intéressant de voir quel sera l'impact des nouveaux comportements en matière d'utilisation de l'espace sur les niveaux de loyer, et en particulier à La Défense et dans les zones où une offre massive va arriver sur le marché.

Au-delà de l'immobilier, une grande part de l'activité va être dédiée au restructuring, et notamment aux opérations de refinancement. En résumé, si les actifs sous-jacents et les projets de nos clients peuvent évoluer, finalement l'activité de notre bureau parisien ne devrait pas fondamentalement changer.

ENTRETIEN

Depuis la fin du confinement, votre organisation de travail a-t-elle été modifiée, avec la mise en place du télétravail, la tenue de réunions virtuelles et l'utilisation de nouveaux outils digitaux ?

Pierre-Nicolas Sanzey : cette crise a bien évidemment entraîné de profonds changements dans l'organisation du travail au sein de notre cabinet. Comme dans la plupart des entreprises, le télétravail était un sujet en cours de discussion avant la crise, et le confinement a accéléré sa mise en place pour tous les membres du cabinet, salariés et avocats. D'ailleurs, les grèves de décembre 2019 avaient déjà constitué un test grandeur nature et nos équipes IT ont été très réactives et ont permis à chacun de télétravailler sans problème.

Cette crise a également été un bon test pour la mise en place de la signature électronique des contrats. Là encore il s'agit de quelque chose que nous avons envisagé dès avant le confinement. Du fait de l'impossibilité de se réunir durant le confinement, ce logiciel, aujourd'hui partagé par beaucoup de cabinets et d'entreprises, s'est révélé relativement efficace. Nos comportements ont aussi évolué s'agissant de l'utilisation du papier. Le fait de devoir travailler à domicile sans pouvoir imprimer autant que nous le faisons auparavant a accéléré la tendance, là encore initiée avant le confinement, du *paperless*. La génération, dont je fais partie, qui restait attachée au papier pour la revue des documents juridiques complexes, a évolué, et je pense que nous avons appris à moins imprimer et à travailler sur des documents sur écran.

L'impact pour les cabinets d'avocats est aussi important en matière de *business development*, parce qu'à défaut de pouvoir organiser des conférences ou des réunions présentielles, voire même des déjeuners, il faut faire preuve d'imagination et mieux utiliser les nouveaux modes de communication comme les réseaux sociaux, les mini-vidéos et les podcasts.

À titre anecdotique nous avons également des discussions sans fin sur le *dress code*. Le confinement et les visio-conférences faites depuis nos domiciles ont là aussi accéléré le processus de réflexion, et rapidement après le déconfinement le cabinet a mis en place au niveau mondial une « *dress for the day policy* ». En d'autres termes, chacun s'habille comme il veut en fonction de ses obligations de la journée.

Donc finalement, ce confinement a été un accélérateur de tendances, cela d'ailleurs exactement comme il l'a été pour le marché immobilier. Dans tous les domaines, et notamment dans celui de la vie du cabinet, il va falloir faire preuve d'agilité et de flexibilité.

Quelles seront les conséquences sur votre stratégie immobilière à court et moyen termes ?

Pierre-Nicolas Sanzey : s'agissant de notre stratégie immobilière, nous sommes arrivés dans de nouveaux locaux, rue Cambon, en juillet 2018. Dès l'origine nous avons conçu nos espaces de travail et de réunion de façon relativement flexible, avec des cloisons amovibles, des espaces interchangeable, ouverts, fermés... Les nouveaux modes de travail et nos projets de développement dans certaines pratiques font que, l'un dans l'autre, nous avons visé juste en matière de surface. À ce jour nous n'envisageons donc pas de déménager, la surface actuelle nous permettant de nous adapter sans problème à l'évolution du cabinet et aux nouveaux modes de travail. En outre, et c'est aussi ce qui avait motivé notre choix à l'époque, il était très important de rester sur une localisation centrale et facilement accessible.

À quelques mois de la fin de la période de transition, et alors qu'un *no deal* est de plus en plus probable, quelles sont les principales interrogations que pose le Brexit pour le bureau parisien de Stephenson Harwood ?

Pierre-Nicolas Sanzey : la réponse n'est pas si compliquée, en tout cas pour le bureau parisien de Stephenson Harwood.

Tout d'abord, je ne vois pas d'impact direct sur notre activité consistant à assister nos clients dans leurs investissements immobiliers. Nos clients du Royaume-Uni ayant largement anticipé le Brexit, leurs stratégies immobilières sont demeurées inchangées et la France reste l'une des premières destinations d'investissement à l'étranger. En contentieux, en revanche, il pourrait y avoir des difficultés sur la reconnaissance de décisions judiciaires anglaises par les tribunaux français.

Au niveau purement fonctionnel, nous sommes structurés sous la forme d'une AARPI* et donc le Brexit ne nécessitera pas de changement de forme sociale. Une question pourrait toutefois se poser sur les avocats anglais (*solicitors*) de notre cabinet, et sur les équivalences et passerelles qui existent aujourd'hui pour qu'un *solicitor* anglais puisse exercer la profession d'avocat en France. Se posera donc la question de savoir si les équivalences perdurent suite au Brexit.

*Association d'Avocats à Responsabilité Professionnelle Individuelle.



LES CABINETS D'AVOCATS

Zoom sur la « legaltech »



ZOOM SUR LA « LEGALTECH »

52,1 millions d'euros

levés en France en 2019



18 millions €



Predictice

5 millions €



4 millions €



Testamento

Sécuriser l'après

3 millions €

LEVÉES DE FONDS DANS LA LEGALTECH FRANÇAISE

En millions d'euros



Source : Village-justice.com

De quoi s'agit-il ?

Une « legaltech » est une start-up proposant aux entreprises et aux particuliers des services juridiques 100 % digitaux qui s'appuient sur l'automatisation et la dématérialisation des tâches. Ce type d'acteurs ne cesse de gagner en importance, comme l'illustre le dynamisme des levées de fonds : en 2019, celles-ci s'élevaient ainsi à 52,1 millions d'euros en France (source : Wolters Kluwer/Maddyntess) soit un montant multiplié par quatre en deux ans. La crise sanitaire n'a pas tout à fait asséché les levées de fonds mais celles-ci ont fort logiquement ralenti. Parmi les exemples les plus récents citons Seraphin.legal, qui a annoncé en avril avoir bouclé une levée de fonds 100 % numérique de deux millions d'euros pour renforcer son offre d'accompagnement des cabinets dans leur transformation digitale. Le terme de « legaltech » va bien au-delà des seules start-ups et fait plus largement référence à tout un écosystème, la digitalisation du droit impactant désormais tous les professionnels du secteur.

Un secteur qui gagne en maturité et se structure

Le développement et la généralisation d'outils technologiques disruptifs ont fait évoluer la structure et l'organisation traditionnellement pyramidale des cabinets d'avocats. Alors que l'avocat se doit d'être plus productif, plus rapide et de réduire ses coûts, les outils innovants dont il dispose désormais redéfinissent le rôle des fonctions supports et soulagent les collaborateurs des tâches chronophages. Si les legaltech ne représentent que 1,14 % du total des levées de fonds en 2019, le secteur gagne en maturité avec plus de 45 % de legaltech ayant au moins trois ans d'existence.

Les effets de l'innovation ne sont pas prêts de s'estomper compte-tenu du développement exponentiel de l'I.A. (selon Accenture les entreprises pourraient augmenter leur chiffre d'affaires de 38 % grâce à l'I.A à l'horizon 2022). Les avocats s'appuieront donc de plus en plus sur celle-ci et sur l'automatisation, l'enjeu pour la profession résidant dans l'identification des tâches les plus automatisables afin d'anticiper les mutations du secteur et de satisfaire au mieux les attentes de la clientèle.

Des perspectives internationales pour les legaltech françaises

Si les trois quarts des legaltech françaises sont encore essentiellement actives sur le seul marché national, la structuration et la maturité de cet écosystème les poussent à regarder au-delà des frontières hexagonales, voire européennes. Ainsi, l'offre de Wonder.Legal est disponible dans 23 pays, tandis que Legal Pilot s'est exportée en Russie.

ZOOM SUR LA « LEGALTECH »

Si les services proposés sont dématérialisés, les start-ups du droit ont besoin de locaux et **privilégient pour cela les immeubles de l'ouest du QCA ou du Silicon Sentier.**

Avec des surfaces louées très majoritairement inférieures à 500 m², la legaltech représente encore un utilisateur mineur du marché des bureaux d'Île-de-France. Cependant, il s'agit d'un secteur en pleine croissance, et ses représentants les plus dynamiques pourraient fort bien avoir besoin, à terme, de surfaces de bureaux plus importantes.

L'ÉCOSYSTÈME PARISIEN DES START-UPS DE LA LEGALTECH

- Outils métiers
- Rédaction d'actes
- IA, machine learning, justice prédictive
- Litige en ligne
- Mise en relation
- Informations juridiques



TROIS EXEMPLES DE DÉVELOPPEMENT TECHNOLOGIQUE



Digitalisation et automatisation du droit

Le constat : réduire les coûts et apporter des solutions technologiques pour répondre à un impératif de technicité et de rapidité au sein d'entreprises de toute taille.

L'objectif : automatiser des tâches à faible valeur ajoutée et apporter des réponses en temps réel aux clients

La stratégie : repositionnement sur des tâches stratégiques et des activités de conseil à plus forte valeur ajoutée grâce à l'IA et à la Blockchain

Les partenariats : GaLexyBot, une plateforme de questions/réponses juridiques 7j/7 et 24h/24, a été développée en partenariat avec IBM Watson. Quant à l'outil GalaxyDoc, il s'agit d'un générateur de documents qui s'applique à toutes les matières du droit et permet d'en garantir la sécurité juridique de façon automatisée.

La profession : la mise en place de plateformes automatisées témoigne du besoin de la profession de gagner du temps et d'être plus efficace, quelle que soit la taille de l'entreprise.

Sources : Legal Suite et Magazine Décideurs



Augmenter la productivité et simplifier la gestion des contrats

Le constat : « 82 % des services juridiques prévoient une utilisation accrue de la technologie afin d'améliorer leur productivité au cours des trois prochaines années » d'après une enquête de Wolters Kluwer Legal & Regulatory parue en 2020.

L'objectif : dispenser les collaborateurs de la gestion des documents contractuels grâce à un outil de *contract management* automatisé.

La stratégie : Mobiliser la capacité *deep learning* de l'IA dans la reconnaissance du langage naturel et l'analyse instantanée des éléments clés du contrat (tels que les risques et les obligations), ainsi que l'identification des données anglaises et françaises.

Les partenariats : Après l'intégration de LegisWay dans le groupe Wolters Kluwer, ce dernier continue de se développer en s'associant à la legaltech Della.

La profession : Une technologie d'IA appliquée pour la première fois sur le marché juridique, permettant de limiter et de détecter les erreurs, de rester flexible pour adapter la solution aux besoins des clients, etc.

Source : Wolters Kluwer, Avocats et juristes face au futur (2020)



Fédérer les professionnels du droit

Le constat : Dans un contexte hyperconcurrentiel, il devient primordial de donner à l'ensemble de la profession les outils numériques nécessaires à leur croissance et au renouveau de leur métier.

L'objectif : « Faire en sorte que les juristes ne subissent pas l'innovation mais soient à l'origine de produits qui leur correspondent »

La stratégie : Fédérer l'ensemble des professionnels du droit en leur permettant de collaborer en amont à la création d'outils numériques innovants (Smartpreuve, Legalsocial, MaFactureImpayée.com, Legal Bird, Workflaw, etc.).

Les partenariats : Créé grâce au soutien du réseau Eurojuris et de l'Union Nationale des Huissiers de Justice (UNHJ), Legalstorm fait appel au financement collectif auprès des professionnels du droit (huissiers et avocats) avec pour objectif de réunir 500 000 euros.

La profession : Avec la mutation du secteur juridique, l'accent sera mis sur les compétences capables d'aider les structures à tirer leur épingle du jeu.

Sources : Legalstorm et Lemonedudroit.fr



LES CABINETS D'AVOCATS

Les cabinets d'avocats et le marché des bureaux d'Île-de-France.



MOUVEMENTS IMMOBILIERS EN ÎLE-DE-FRANCE

Près de 60 transactions par an

Depuis 2009, les cabinets d'avocats sont en moyenne à l'origine de 60 transactions en Île-de-France chaque année, toutes surfaces et tous secteurs géographiques confondus. Depuis le point haut de 2015 (97 transactions dont 47 au 1^{er} semestre), le nombre total de mouvements ne cesse toutefois de reculer.

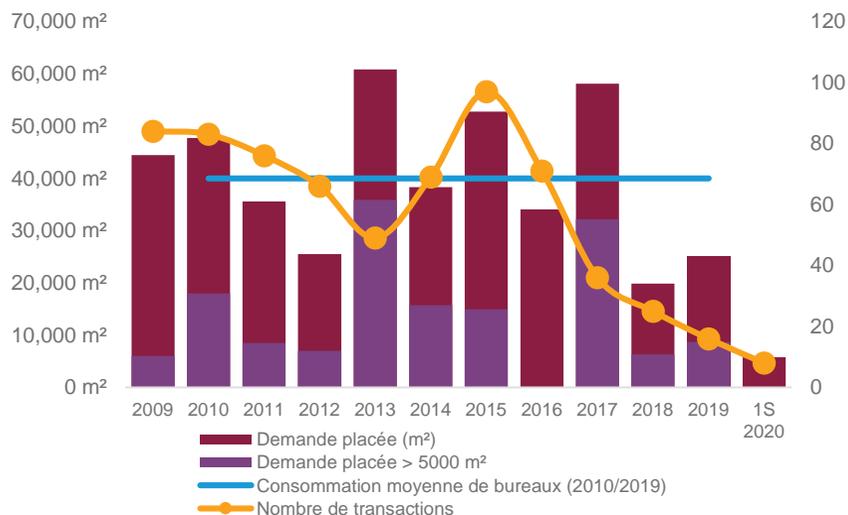
En volume, le point haut date de 2013 grâce notamment aux prises à bail par Fidal de 13 600 m² à La Défense et par CMS Francis Lefebvre de 16 000 m² à Neuilly. **L'année 2017 a représenté le deuxième pic de la décennie** grâce à la réalisation de trois mouvements > 5 000 m² dont Gide Loyrette Nouel et Willkie Farr & Gallagher dans le 8^e. La dernière grande transaction recensée en Île-de-France date de 2019, avec la location par August Debouzy de 8 700 m² au 7-7 bis rue de Téhéran dans le 8^e.

Dynamisme des petites surfaces

Les petites surfaces (< 1 000 m²) constituent le socle de l'activité immobilière des avocats. Elles représentent en moyenne 36 % du volume total placé par ce secteur d'activité en région parisienne depuis 2009. Assez peu représentée sur la période 2009/2015 (23%), **la tranche 1 000 - 5 000 m² est en nette hausse depuis 2016** et concentre même la plus grande part des volumes de bureaux pris à bail par des avocats (50% en moyenne depuis 2016).

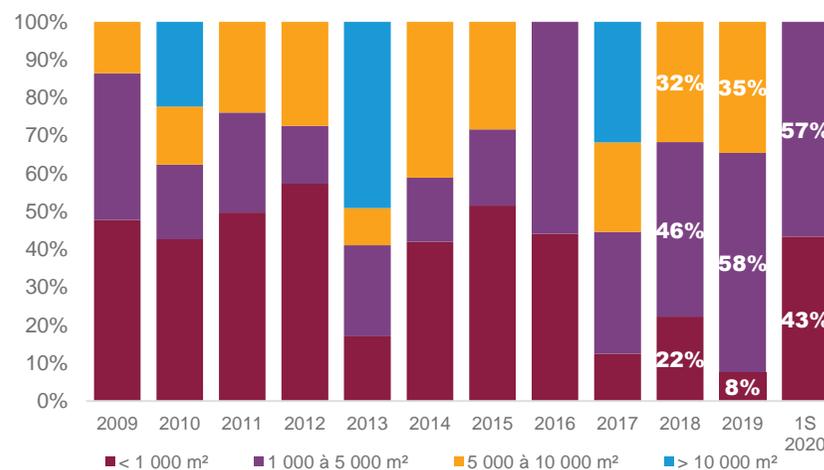
La part des surfaces > 5 000 m² est plus limitée (34 % depuis 2009) car ce segment de marché **dépend des mouvements d'un nombre restreint de cabinets**. En 2013 et 2017, ces surfaces ont toutefois représenté la majorité de l'activité locative en raison de la signature de plusieurs grandes transactions (Gide Loyrette Nouel sur 18 000 m² au 15 rue Laborde en 2017, etc.).

ÉVOLUTION DES PRISES À BAIL DE BUREAUX EN ÎLE-DE-FRANCE EN NOMBRE ET EN VOLUME (M²)



Source : Knight Frank

RÉPARTITION DES PRISES À BAIL DE BUREAUX EN ÎLE-DE-FRANCE PAR TRANCHE DE SURFACE, EN VOLUME (M²)



Source : Knight Frank



MOUVEMENTS IMMOBILIERS EN ÎLE-DE-FRANCE

Paris loin devant

Ces dix dernières années, Paris QCA est resté le secteur de prédilection, concentrant 72 % des volumes pris à bail par des avocats depuis 2009 dont une très vaste majorité dans le 8^e arrondissement. L'accessibilité, la proximité avec les clients et les habitudes liées à l'activité des professions juridiques sont autant de critères favorisant l'implantation au cœur du quartier d'affaires parisien.

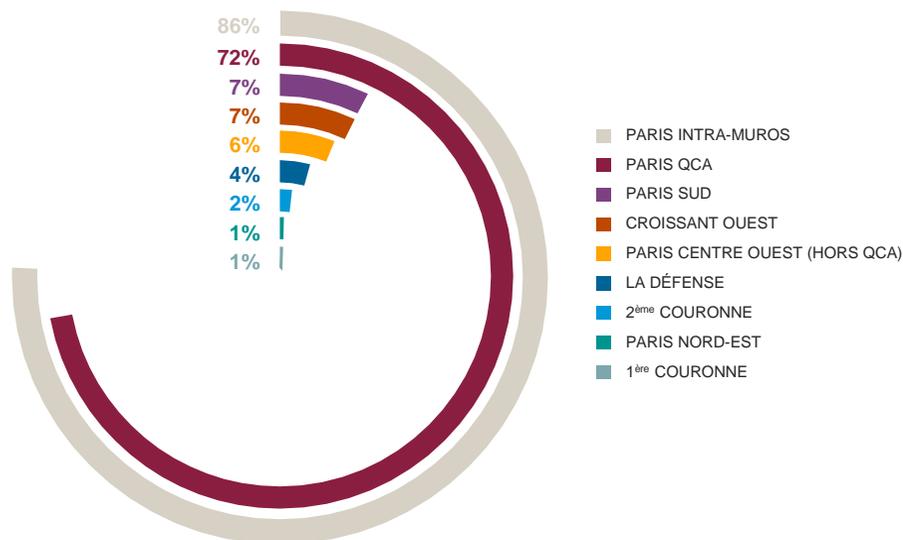
Le Croissant Ouest se distingue grâce aux mouvements réalisés à Neuilly-sur-Seine : la ville concentre à elle seule 30 % de l'ensemble des mouvements d'avocats recensés en Île-de-France hors de Paris.

Où à Paris ?

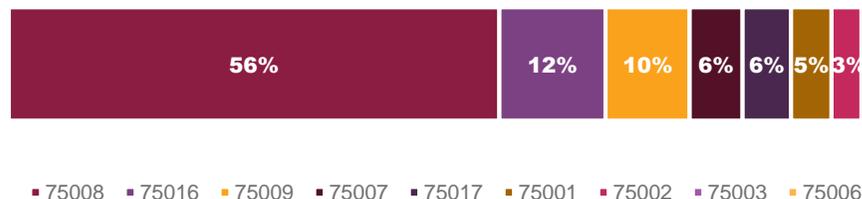
Si Paris intra-muros reste très largement privilégiée par les avocats, l'analyse par arrondissement des volumes de m² de bureaux pris à bail montre de grandes disparités et une évolution de la répartition de l'activité locative au cours des dix dernières années (2009-2014 versus 2015-2020).

Si le 8^e conforte sa domination, les 1^{er} et 9^e arrondissements voient leur part reculer. Secteur plus « excentré » du QCA, le 17^e arrondissement a en revanche vu celle-ci progresser de façon assez nette. Cette augmentation est sans doute liée à la volonté d'un nombre croissant de cabinets de se rapprocher du pôle judiciaire du quartier des Batignolles, où a été inauguré le nouveau Tribunal de Paris en 2018.

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES PRISES À BAIL DE BUREAUX EN ÎLE-DE-FRANCE EN VOLUME (M²)



% DU VOLUME DES M² PLACÉS À PARIS INTRA MUROS ENTRE 2009 ET 2014



% DU VOLUME DES M² PLACÉS À PARIS INTRA MUROS ENTRE 2015 ET 2020



Source : Knight Frank

Source : Knight Frank



MOUVEMENTS IMMOBILIERS EN ÎLE-DE-FRANCE

Quel budget ?

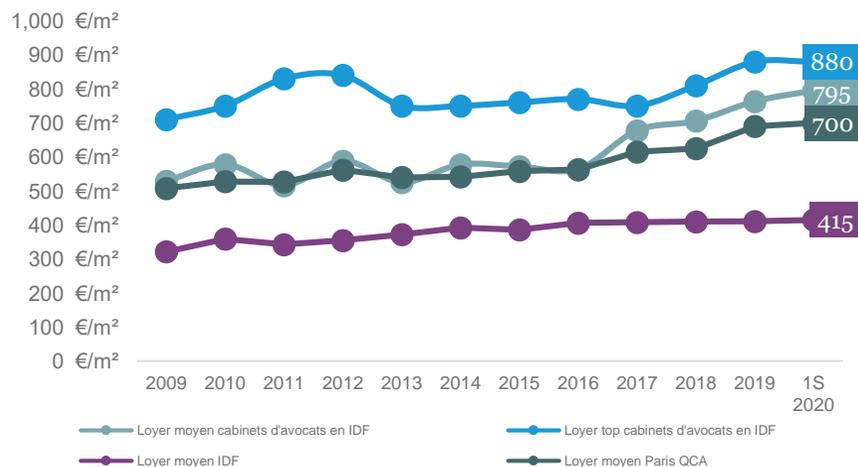
La valeur moyenne de transaction observée depuis 2009 dans le cadre de prises à bail de cabinets d'avocats est de 590 €/m²/an tous secteurs géographiques confondus, contre 795 €/m² au 1^{er} semestre 2020. Cette **valeur relativement élevée**, sensiblement supérieure à celle observée tous secteurs d'activité confondus, est liée **au nombre important de mouvements réalisés au sein du marché de Paris QCA**.

Le loyer « top » tous secteurs d'activité confondus s'établit quant à lui à 880 €/m²/an. Ces dernières années, l'absorption d'opérations restructurées de taille significative a soutenu la poussée des valeurs, dans un contexte de marché marqué par une pression haussière généralisée des loyers.

Quel coût / ratio d'occupation ?

Nouveaux modes de travail et nouvelles technologies ont contribué à faire évoluer les bureaux des cabinets d'avocats (bureaux moins grands mais mieux conçus, plus d'espace pour le travail en équipe, etc.). Vecteur d'image auprès de la clientèle, leur aménagement des bureaux n'en demeure pas moins important et continue de représenter **un poste conséquent, dont il faudra suivre l'évolution** au regard des contraintes et des nouveaux modes d'organisation du travail liés à l'épidémie de Covid-19.

ÉVOLUTION DES VALEURS DE TRANSACTIONS LOCATIVES EN ÎLE-DE-FRANCE
EN €/M²/AN HT/HC



Loyer top : loyer le plus élevé observé recensées au cours des 12 derniers mois (toutes surfaces et toutes qualités confondues)
Loyer moyen : moyenne pondérée de toutes les transactions recensées au cours des 12 derniers mois (toutes surfaces et toutes qualités confondues)

Source : Knight Frank

| | Activité juridique* Paris QCA | Tous secteurs d'activité* Paris QCA |
|------------------------------|---|---|
| LOYER MOYEN 1S 2020 | 795 €/m ² | 700 €/m ² |
| SURFACE / PERSONNE | Bureaux indépendants 18 à 25 m ² | Open-space / Bureaux 11 à 13 m ² |
| AMÉNAGEMENT BUREAUX MOBILIER | Bureaux cloisonnés, mobilier et aménagement de standing 500 à 1 000 €/m ² | Open-space / share desk 150 à 300 €/m ² |
| COUT MOYEN / POSTE ** | > 20 000 € | > 9 000 € |

* Données indicatives moyennes.
** Hors fiscalité et frais liés aux services et exploitation du bâtiment.

Source : Knight Frank



MOUVEMENTS IMMOBILIERS EN ÎLE-DE-FRANCE

Quelle qualité ?

Les surfaces neuves-restructurées représentent 35 % du volume des transactions réalisées par les avocats depuis 2009. Cette part relativement élevée a été gonflée par la réalisation de quelques grands ou très grands mouvements de regroupement ou de rationalisation sur ce type de biens (Gide Loyrette Nouel sur 18 500 m² rue Laborde, dans le 8^e, en 2017).

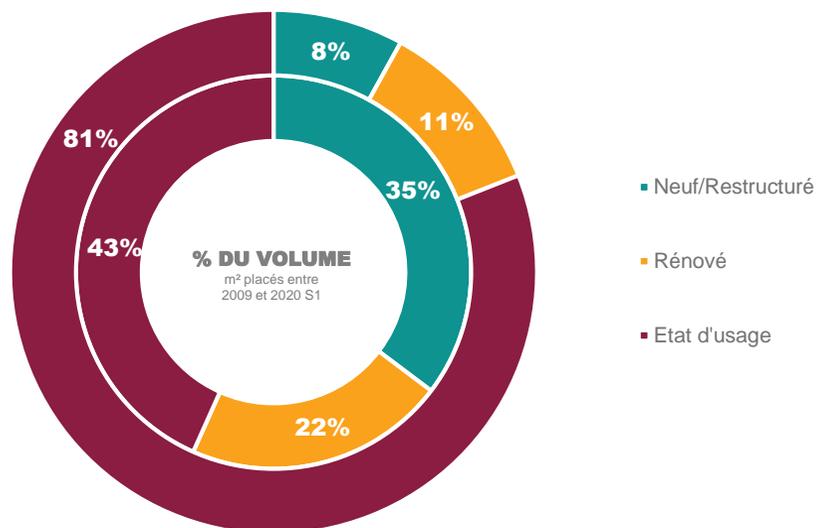
En nombre de mouvements, les bureaux en état d'usage représentent 81 % de l'activité locative sur la période en raison du poids représenté par les transactions de petites et moyennes surfaces

Quelles motivations ?

Les logiques de rationalisation de l'outil immobilier (54 %) et de regroupement (40 %) sont les principaux critères de motivation des cabinets d'avocats, reflétant la priorité donnée à la réduction des coûts immobiliers et à la modernisation de leurs bureaux.

% DU NOMBRE

de transactions en Île-de-France entre 2009 et 2020 S1



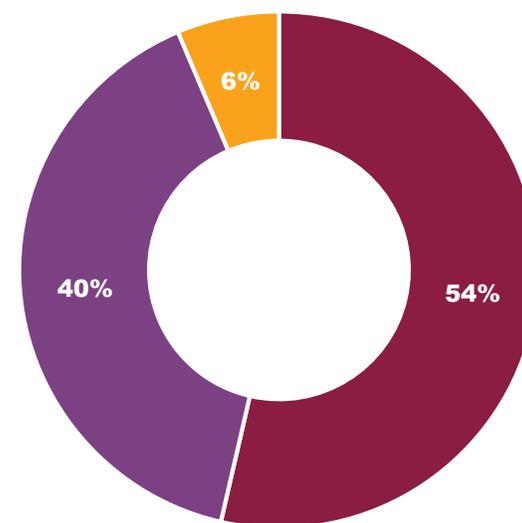
% DU VOLUME

m² placés entre 2009 et 2020 S1

- Neuf/Restructuré
- Rénové
- Etat d'usage

% DU VOLUME

de m² placés > 5 000 m² en Île-de-France entre 2009 et 2020 S1



Source : Knight Frank

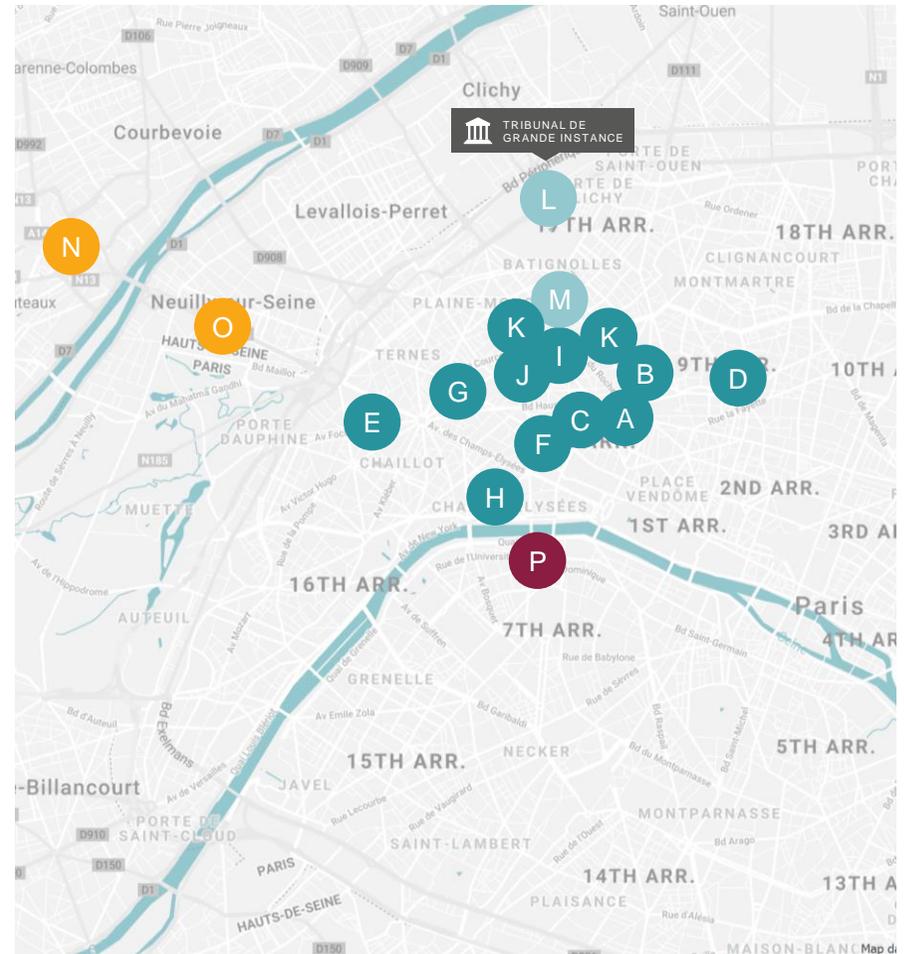
Source : Knight Frank



MOUVEMENTS IMMOBILIERS EN ÎLE-DE-FRANCE

Les mouvements > 5 000 m² depuis 2009

| | | | | | | |
|--------------------|----------|--|--|----------|--|---|
| Paris OCA | A | | WILLKIE FARR & GALLAGHER Eureka, Paris 8 ^e 6 700 m ² 2017 | G | | ALLEN & OVERY 52 avenue Hoche, Paris 8 ^e 10 655 m ² 2010 |
| | B | | GIDE LOYRETTE NOUEL 15 rue Laborde, Paris 8 ^e 18 500 m ² 2017 | H | | GIDE LOYRETTE NOUEL Bayard Seine, Paris 8 ^e 7 337 m ² 2010 |
| | C | | CLIFFORD CHANCE 1/5 rue d'Astorg, Paris 8 ^e 9 750 m ² 2014 | I | | NORTON ROSE Paris Eight, Paris 8 ^e 6 002 m ² 2009 |
| | D | | DLA PIPER 27 rue Lafitte, Paris 9 ^e 5 989 m ² 2014 | J | | AUGUST DEBOUZAY Le Square, Paris 8 ^e 8 700 m ² 2019 |
| | E | | DS AVOCATS Sixt-In, Paris 16 ^e 5 977 m ² 2013 | K | | FRESHFIELDS 9 avenue de Messine, Paris 8 ^e 6 300 m ² 2018 |
| | F | | HOGAN LOVELLS 17 avenue Matignon, Paris 8 ^e 7 000 m ² 2012 | | | |
| Paris Centre Ouest | L | | MAISON DE L'ORDRE DES AVOCATS Moda, Paris 17 ^e 7 000 m ² 2017 | N | | FIDAL Tour Prisma, La Défense 13 630 m ² 2013 |
| | M | | SHEARMAN & STERLING Eden Monceau, Paris 8 ^e 6 300 m ² 2015 | O | | CMS BUREAU FRANCIS LEFEBVRE 2/8 rue Ancelle, Neuilly/Seine 16 250 m ² 2013 |
| Paris Sud | P | | BREDIN PRAT 53 Quai d'Orsay, Paris 7 ^e 8 600 m ² 2015 | | | |



Source : Knight Frank

KNIGHT FRANK

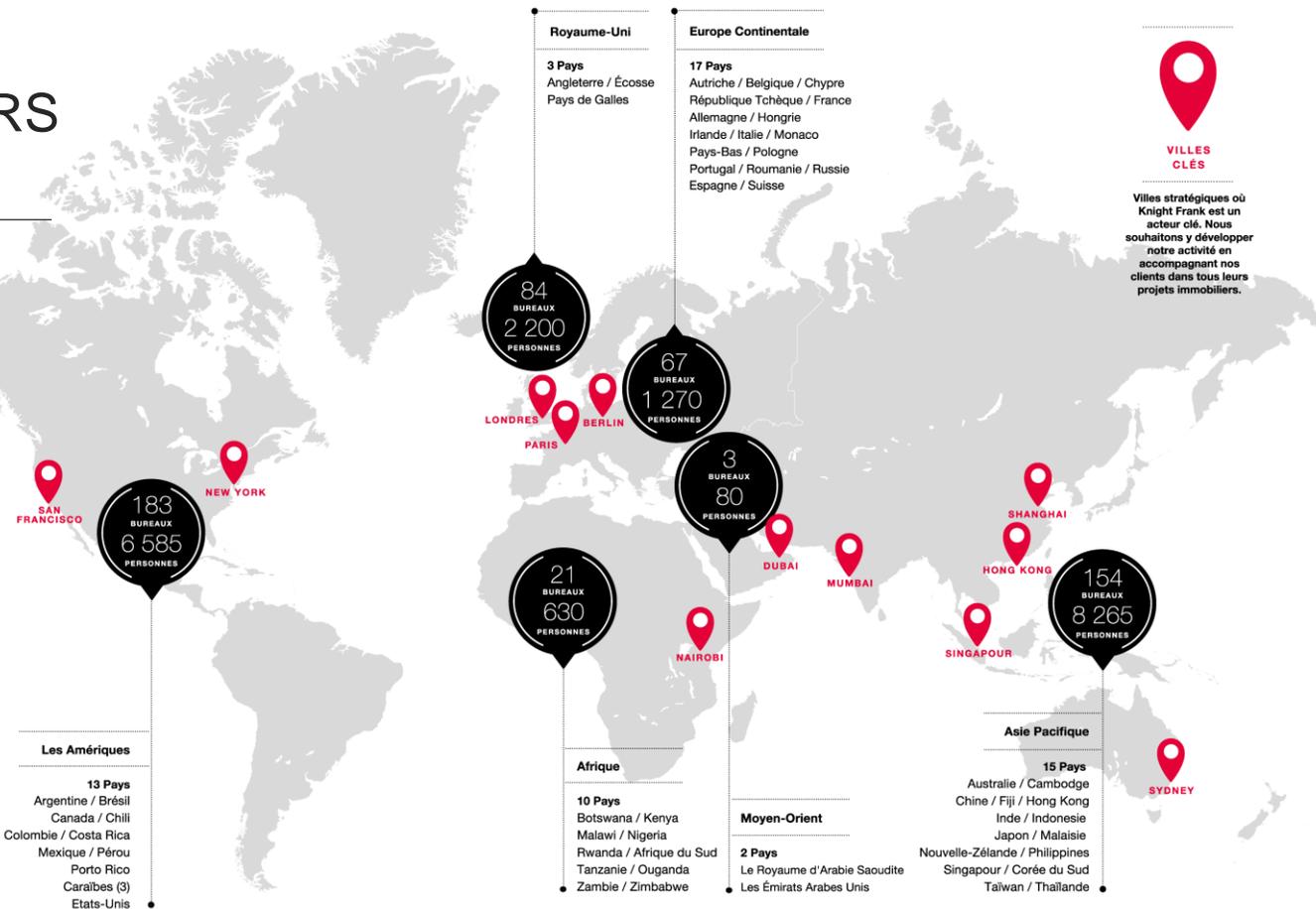
512 BUREAUX
19 030 COLLABORATEURS
60 PAYS

Knight Frank est un conseil international en immobilier.

Son bureau parisien, créé il y a près de 50 ans, est organisé autour de 5 lignes de services : la commercialisation de bureaux et le conseil aux utilisateurs (Occupier Services & Commercial Agency), l'aménagement d'espaces de travail (Design & Delivery), le Capital Markets, le Retail Leasing et l'expertise avec sa filiale Knight Frank Valuation & Advisory.

Knight Frank France est la filiale française de Knight Frank LLP, société d'origine britannique fondée il y a plus de 120 ans, aujourd'hui implantée dans 60 pays. Elle apporte à ses clients la compétence de plus de 19 030 professionnels depuis ses 512 bureaux implantés dans 60 pays.

Plateforme globale, partnership indépendant, spécialisé en immobilier tertiaire comme résidentiel, regroupant des professionnels engagés auprès de leurs clients, Knight Frank bénéficie d'un positionnement unique dans le monde du conseil immobilier. Forte d'une cote de confiance constante et d'une intégrité reconnue, Knight Frank s'impose toujours plus comme le conseil de choix.



CONTACTS



Vincent Bollaert
CEO France

+33 (0)1 43 16 88 90
+33 (0)6 86 48 44 62

vincent.bollaert@fr.knightfrank.com



Renaud Boëssé
Partner, Head of Paris OSCA

+33 (0)1 43 16 55 85
+33 (0)6 29 82 78 50

renaud.boesse@fr.knightfrank.com



Priscilla Charrey
Partner, OSCA

+33 (0)1 43 16 88 95
+33 (0)6 12 72 69 51

priscilla.charrey@fr.knightfrank.com



David Bourla
Partner, Head of Research

+33 (0)1 43 16 55 75
+33 (0)7 84 07 94 96

david.bourla@fr.knightfrank.com