



LE POIDS ECONOMIQUE DES PROFESSIONS JURIDIQUES

Capital humain juridique et compétitivité économique

Étude réalisée pour le compte de l'AFJE et du Cercle Montesquieu Mars 2021
Bruno Deffains - Professeur à L'Université Pantheon Assas



REMERCIEMENTS

L'auteur du rapport tient à remercier particulièrement Stéphane Baller, Hugues Bouthinon-Dumas, Martin Bussy et Olivier Chaduteau pour les échanges qui, au fil des années, ont permis d'appréhender le fonctionnement et l'organisation du marché du droit et ont ainsi contribué à élaborer un cadre d'analyse économique des professions juridiques et de leur importance en termes de croissance et de compétitivité.

ETUDE SUR LE POIDS ÉCONOMIQUE DES PROFESSIONS JURIDIQUES EN FRANCE

SOMMAIRE

1. Introduction	p. 05
2. Le Marché du droit et les professions juridiques	p. 06
2.1. L'importance du capital humain	p. 06
2.2. Protéger et investir dans le capital humain	p. 08
3. La mesure du capital humain juridique	p. 12
3.1. Professions relevant du secteur concurrentiel	p. 14
3.2. Professions relevant du secteur réglementé	p. 15
3.3. Professions administratives et judiciaires	p. 16
4. Autres acteurs du marché du droit (hors professions)	p. 19
4.1. Les entreprises spécialisées	p. 19
4.2. La legaltech	p. 20
5. Éléments de comparaison internationale	p. 21
5.1. Principaux repères statistiques	p. 21
5.2. La relation entre capital humain et croissance	p. 23
6. Conclusion	p. 25

1. INTRODUCTION

La contribution du droit à la croissance économique est un sujet au cœur des préoccupations des décideurs tant publics que privés. La capacité du droit à promouvoir la compétitivité des entreprises, et par là même, de l'ensemble de l'économie a fait l'objet de nombreux travaux. Ces derniers ont prioritairement porté sur le droit matériel et/ou processuel partant du constat que les normes juridiques exercent une influence sur les performances des organisations économiques, à commencer par celles des entreprises.

Si le contenu du droit n'est pas neutre en matière économique, il en va de même de la manière dont il est exercé. La fabrication comme la mise en œuvre du droit sont portées par des femmes et des hommes qui exercent une activité de service. Quelles que soient sa singularité et la fonction sociale du droit, c'est une activité économique qui met en présence, d'une part, des personnes privées, particuliers ou entreprises, ou encore des personnes, demandeurs de ces prestations, d'autre part, des professionnels du droit de statuts divers publics ou privés, offreurs de ces services. La rencontre de cette offre et de cette demande détermine un marché.

Ce marché est particulier en ce qu'il met en évidence l'importance du « capital humain juridique » pour l'ensemble des activités économiques et sociales qui prennent place dans un environnement où le droit est omniprésent. Beaucoup de pays l'ont compris en faisant des stratégies d'investissement dans ce capital humain juridique (directement via la formation et indirectement via les modes d'organisation des activités juridiques) un facteur de compétitivité décisif. Comprendre le rôle du marché du droit dans la compétitivité économique commence donc par reconnaître la contribution des professions juridiques au dynamisme de ce marché.

A l'heure de choix politiques concernant l'organisation des professions juridiques en France, il apparaît donc essentiel de mesurer le poids de ce capital humain juridique dans l'économie française. La présente note propose une évaluation fondée sur les données disponibles concernant l'activité des professionnels du droit entendu au sens large.

Les professions juridiques en France représentent 361 513 emplois directs (soit 1,25% de la population active occupée) pour 38,7 milliards d'euros de chiffre d'affaires + 5,6 milliards d'euros pour les professions administratives, judiciaires et l'enseignement supérieur. Au total l'activité s'élève à 44,3 milliards d'euros (soit 1,8 % du PIB français)¹.

¹ Une précédente étude réalisée qui évaluait l'activité des professions juridiques à 31,1 milliards (à partir données pour les années 2012 à 2014) permet d'estimer un taux de croissance de l'activité des professions juridiques – en particulier pour les juristes d'entreprises – de l'ordre de 20 à 25% au cours de la dernière décennie. Cette croissance rapide peut s'expliquer par la demande induite qui caractérise le marché du droit, par l'innovation digitale qui permet le déploiement de solutions qui améliorent la productivité des professionnels ou encore par l'essor de nouveaux segments de marché (par exemple celui de la compliance).

2. LE MARCHÉ DU DROIT ET LES PROFESSIONS JURIDIQUES.

2.1. L'importance du capital humain

Le droit, en tant que processus matérialisé de mise en forme de rapports économiques, sociaux, humains et culturels, peut être analysé sous l'angle de la théorie des marchés. En effet, en tant que produit, il peut être soumis à la loi de l'offre et de la demande, et ce afin de contribuer, de manière optimale, au bien-être général.

Cependant, derrière cette vision d'ensemble, force est de constater que le marché se décline en différents « segments ». A commencer par le fait que le marché de la production du droit diffère de celui de la mise en œuvre du droit. Si les acteurs sont différents, les destinataires sont eux aussi très variés, s'agissant de particuliers, d'entreprises de toutes tailles ou encore d'administrations ou de collectivités publiques.

L'objectif de la présente étude n'est pas de mesurer le marché du droit à travers une recherche de la valeur économique des relations nouées entre offreurs et demandeurs de services juridiques. Il s'agit plutôt de livrer une évaluation de l'activité économique des professions juridiques de manière à pouvoir estimer leur contribution directe à l'économie nationale. Bien entendu, l'activité des professions juridiques est essentielle au bon fonctionnement du marché du droit puisqu'elles en sont les principaux acteurs mais certains segments du marché ne relèvent pas directement de la « qualité » de ces professions, s'agissant par exemple du secteur traditionnel de l'édition ou de celui plus récent de la legal-tech. De même, une partie de l'activité des professions juridiques est réalisée principalement « hors marché » alors qu'elle contribue au développement économique et social, à l'image du travail des magistrats ou des enseignants-chercheurs en droit.

L'ensemble de ces activités juridiques partage une caractéristique essentielle d'un point de vue économique dans la mesure où la fonction de production dont elles relèvent repose avant tout sur le travail de professionnels. La production de la plupart des services juridiques est traditionnellement peu capitalistique puisque le travail est

le principal input². La transformation numérique du droit n'y change pas grand-chose. Même si les investissements en capital physique progressent, l'intelligence artificielle n'est qu'un moyen et ce qui doit donner du sens à ce moyen est l'humain. C'est le professionnel du droit qui garde fondamentalement la responsabilité de la décision finale³. La transformation doit être bien comprise. Tout n'est pas partageable : le savoir-faire, la contextualisation de l'information « brute », sont presque indissociables de la personne du juriste. C'est une chose d'avoir accès à des décisions, c'en est une autre de réussir à les comprendre et de parvenir à construire un conseil adapté. Dès lors, l'informatisation des données juridiques peut difficilement entraîner une « déterritorialisation » intégrale. En outre, le principal problème économique associé à la connaissance est celui de sa reproduction, qui passe, même quand elle est sous forme codifiée, par un processus d'apprentissage. Dit autrement, si l'information juridique est plus facilement accessible, elle n'en est pas pour autant facilement assimilable pour le non-juriste, tant elle est dépendante du système juridique. Il est nécessaire que les acteurs du droit disposent de compétences particulières pour pouvoir bénéficier des avancées de la connaissance et utiliser l'information qui est stockée et circule de façon de plus en plus efficace ; les possibilités de stockage et de circulation de l'information dépendent des progrès de la codification ; les connaissances se diffusent alors d'autant plus rapidement que les progrès dans le domaine du numérique sont rapides et que les individus sont éduqués et compétents.

Autrement dit, la plupart des activités de production de services juridiques, même dans un contexte d'innovations technologiques, présentent la particularité de reposer sur la quantité et la qualité de travail mobilisé. Cette caractéristique essentielle de l'activité des professions juridiques conduit à mettre en évidence l'importance du capital humain comme facteur de développement du marché du droit et, par conséquent, du bien-être économique et social dès lors que l'on admet que la qualité de l'environnement juridique est un déterminant important

² Un tel constat doit conduire à différencier la filière des services juridiques d'autres activités de services telle que la santé ou la finance où l'importance est investissements physiques est traditionnellement plus importante.

³ Jean-Gabriel Ganascia, *Le Mythe de la Singularité. Faut-il craindre l'intelligence artificielle ?* Paris, Seuil, 2017.

de la prospérité économique. Il est paradoxal de noter à quel point les travaux des dernières décennies ont cherché à mettre en évidence le rôle du droit comme facteur de compétitivité économique en privilégiant la question du contenu de la norme juridique tout en ignorant la spécificité du droit d'être d'abord et avant tout le produit d'un capital humain, celui des juristes.

Cette notion de capital humain a été définie pour la première fois en 1961 par le Prix Nobel Théodore Schultz. Il note à l'époque que les individus acquièrent des savoirs et savoir-faire utiles pour les activités économiques mais qu'ils ne sont pas pour autant considérés par les entreprises comme une forme de capital. Un autre Prix Nobel, Gary Becker, reprend l'idée à son compte et théoriserait le concept de capital humain par analogie avec le capital fixe. Il observera au passage que si que le taux d'accumulation du capital physique a cessé d'augmenter sur le long terme, le revenu par tête a de son côté continué de croître à un rythme régulier, c'est parce que le capital humain (i.e. immatériel) a continué à être accumulé au sein des entreprises et de l'économie. C'est donc le capital humain qui est devenu la principale source de croissance des revenus à long terme. L'idée centrale de la théorie qui en découle est qu'un investissement en capital humain contribue à améliorer le niveau des compétences d'un individu, ce qui aura pour effet d'améliorer sa productivité et donc des flux revenus plus élevés, aux niveaux individuels et collectifs.

Comme tout actif ou patrimoine, le capital humain est un stock qui peut produire des ressources, s'éroder ou croître s'il fait l'objet d'un investissement. Pour Gary Becker, la décision d'investir dans le capital humain fait l'objet d'un calcul économique basé sur le « rendement marginal » associé par exemple à une formation. Le capital humain pouvant augmenter tout au long du cycle de vie, les entreprises s'intéressent particulièrement à l'amélioration

des compétences de leurs salariés. Conscient de cet enjeu, il convient toutefois de distinguer la formation générale (general human capital) et la formation spécifique (firm-specific capital). La première est acquise en dehors de l'entreprise, principalement à travers la formation (initiale ou continue), et correspond aux compétences que l'individu peut faire valoir sur l'ensemble du marché du travail, quel que soit la forme d'organisation dans laquelle il interviendra. On peut considérer par exemple que la possibilité d'avoir des « avocats en entreprises » pourrait mieux conseiller l'entreprise en la comprenant de l'intérieur et que les entreprises pourraient mieux consommer le droit en appréhendant le fonctionnement de leurs conseils.

D'une manière générale, le capital humain peut être défini comme l'ensemble des connaissances, des compétences et des capacités d'un individu qui ont un impact sur le processus de production. Cette notion de capital humain est donc particulièrement adaptée pour appréhender l'organisation du marché du droit dans la mesure où elle permet de tenir compte de la spécificité de la filière juridique en ce qu'elle repose sur la quantité de travail disponible (effectifs des professions juridiques) mais aussi sur la qualité de ce travail, s'agissant par exemple de la capacité à incorporer de nouvelles compétences (en matière de transformation numérique par exemple). S'agissant des compétences, des expériences et des savoirs des professionnels du droit, on peut considérer que leur acquisition peut prendre des formes variées telles que l'éducation, la formation continue ou encore l'apprentissage par la pratique. On peut noter ici la nature très différente du capital humain par rapport au capital physique dans la mesure où il est, par nature, indissociable de son détenteur puisqu'il est incorporé dans la personne.

2.2. Protéger et investir dans le capital humain

Les constats qui précèdent invitent à comprendre et à évaluer le poids des professions juridiques en ce qu'elles sont précisément le support exclusif du capital humain qui porte la dynamique du marché du droit et de sa compétitivité. Ce constat nous apparaît d'autant plus important que l'environnement économique se caractérise le plus souvent par une complexification et une tendance à l'inflation des législations et réglementations, conjuguées à l'internationalisation croissante des entreprises, qui rendent le capital humain juridique encore plus décisif en tant que facteur de compétitivité. En effet la caractéristique de ce capital humain est de contribuer à améliorer la sécurité et à réduire les coûts de transaction inhérents à la plupart des relations économiques⁴.

La question de l'évaluation du poids des professions juridiques revêt dès lors une importance particulière dans un contexte de globalisation et de compétitivité internationale où les problématiques de protection et d'investissement dans le capital humain deviennent vite essentielles. On observe en effet une extension de la demande de droit qui tend à la mondialisation, tant en ce qui concerne le droit des affaires, les relations privées, que la protection des droits fondamentaux. Il y aurait donc une demande globalisée, à laquelle répondrait une offre qui tend, elle aussi, à la globalisation, tant en ce qui concerne l'activité normative, l'activité juridictionnelle publique ou privée et l'enseignement du droit que les prestations offertes aux entreprises ou aux particuliers, par des firmes juridiques internationales. La compétition économique qui se développe sur ce marché engendre de profondes restructurations et oblige les fournisseurs de prestations juridiques à innover en adoptant des méthodes entrepreneuriales.

La globalisation de la demande de services juridiques suppose de nouveaux savoirs, donc de nouvelles formes d'enseignement du droit capables de former des juristes opérationnels dans les grands systèmes juridiques, ce qui modifie les rapports de concurrence entre les Universités. Ce phénomène de globalisation provoque en outre une convergence des modes d'exercice des prestataires. L'organisation et les principes de fonctionnement des professions juridiques convergent sous l'influence des modèles les plus performants et les principes de régulation de ces professions tendent eux-mêmes à se rapprocher. On peut citer à cet égard le secret profes-

sionnel dont les avocats ou juristes d'entreprise français revendiquent la garantie sur le modèle du *legal privilege* de la *Common Law* estimé plus protecteur, donc plus attractif pour leurs clients.

Pour résumer, l'internationalisation ou la globalisation de la demande de services juridiques obligent à adapter les formes de prestations juridiques ou judiciaires, ou modifient leur mode d'exercice traditionnel. Ces capacités d'adaptation renforcent encore un peu plus l'importance du capital humain juridique comme facteur de compétitivité. Tous les acteurs qui offrent des services juridiques, en particulier les avocats ou les juristes d'entreprises et leurs organisations professionnelles, savent bien qu'ils opèrent dans un environnement concurrentiel. Sauf à ignorer la réalité, c'est donc dans ce contexte que leur activité est à examiner. Certes, au-delà de ce constat général, il convient de noter que chaque profession juridique présente ses propres spécificités quant aux conditions et au degré d'ouverture à la concurrence. Par exemple, la maîtrise du droit combinée à la connaissance intime de l'entreprise, de son modèle économique et de sa culture, confèrent aux juristes d'entreprises, aux spécialistes du droit fiscal ou du droit social en entreprise, aux secrétaires des conseils d'administration, aux juristes achats, aux juristes en propriété intellectuelle, une position privilégiée pour piloter l'adaptation à cet univers concurrentiel.

Il n'en demeure pas moins vrai que la tendance est globale pour l'ensemble de la filière du droit et des services juridiques. On ajoutera que la conjoncture politique actuelle vérifie également cette approche. Il est notable que les professions juridiques du Royaume-Uni analysent les conséquences du Brexit en termes de marchés en évaluant le poids économique de l'activité juridique de la City ainsi que les risques que fait peser sur elles le retrait du Royaume-Uni de l'Union européenne. Elles mettent en œuvre des stratégies de protection qui vont de l'argumentation juridique sur la puissance et l'attractivité de la *Common Law* et des juridictions de Londres, aux campagnes de promotion purement commerciales qui louent les compétences et le savoir-faire des juristes de la City ainsi que la protection de la confidentialité de leurs avis, y compris en entreprise, en dépeignant la France comme le maillon faible en Europe pour les départements juri-

diques des multinationales. C'est le cas de la campagne de communication de la *Law Society* visant à montrer que le Royaume-Uni reste « *The Global Legal Centre* ».

Par ailleurs, dans un contexte de dérégulation des professions du droit, la vision classique du marché du droit s'est profondément déformée. Elle reposait sur des partenaires bien identifiés : notaire, avocat et huissier de justice et un tiers dont la mission était précisément de traiter les différentes interprétations ainsi que les prétentions contradictoires, à savoir le juge. Ce schéma se retrouvait habituellement également sur la scène internationale. Dans le même temps, la règle de droit ne s'est plus limitée, dans la compréhension que pouvaient en avoir les observateurs, à celle émanant des autorités étatiques puisque nombreux sont les lieux d'arbitrage de ces prétentions qui ne dépendent plus de l'autorité étatique.

On comprend dans un tel environnement à quel point il devient important de protéger le capital humain juridique pour permettre aux professions juridiques d'être compétitives au plan international. Ce qui est vrai d'une manière générale, l'est tout particulièrement des professionnels du droit les plus exposés à la concurrence internationale. Il convient notamment de comprendre que dans une logique économique de protection du capital humain la question du statut dont bénéficie le professionnel est essentielle. Le statut d'avocat a ainsi une valeur économique spécifique dans la mesure où il protège le capital humain juridique⁵. C'est précisément la raison pour laquelle doter les juristes d'entreprise d'un statut renforcé contribuant à la protection de ses fonctions contribuerait à améliorer la compétitivité économique de cette catégorie de professionnels. Cela permettrait aux entreprises françaises de « combattre » à armes égales avec les entreprises à l'international et lèverait également une barrière à l'installation des entreprises étrangères ou d'une partie de leurs départements juridiques, en France. L'avantage le plus évident d'une telle réforme serait la possibilité, pour les entreprises et les juristes concernés, d'obtenir une protection de leurs avis semblable à celle dont bénéficient leurs homologues étrangers, notamment anglo-saxons, néerlandais et allemands. Disparaîtrait alors l'une des causes de la réticence de certains

groupes internationaux à localiser en France des activités juridiques.

Le renforcement du statut de juriste d'entreprise permettrait aussi de proposer une solution aux jeunes avocats ne souhaitant pas ou ne pouvant pas accéder à l'association au sein des cabinets, ou ne souhaitant pas exercer une profession libérale. Renforcer et valoriser le statut du juriste d'entreprise, serait une source d'emploi supplémentaire pour les avocats et leur offrirait une voie de carrière valorisée et valorisable au regard de l'investissement qu'ils ont consentis dans le capital humain juridique.

L'amélioration de l'environnement juridique des agents économiques ne passe pas uniquement par des réformes structurelles, elle relève également d'une logique organisationnelle et opérationnelle dans la mobilisation du capital humain juridique. Autrement dit, l'accroissement des moyens consacrés par les entreprises à leur « *framework juridique* » contribue à améliorer leur efficacité et, par extension, leur compétitivité et donc la croissance de l'ensemble de l'économie. C'est à ce niveau que la profession de juriste d'entreprise devient essentielle dès lors que l'on admet que les conditions d'une mise en œuvre efficace et effective du droit dépendent en grande partie de la qualité du capital humain. Il est de ce point de vue intéressant de noter que les pays qui obtiennent les meilleurs classements dans le cadre des évaluations internationales sont précisément ceux qui admettent le principe de l'exercice de la profession d'avocat en entreprise.

En mettant en place un dispositif équivalent à ceux existant chez nos voisins (Allemagne, Danemark, Espagne, Grèce, Irlande, Pays-Bas, Royaume-Uni...), le juriste en France pourrait ainsi travailler avec les mêmes armes et la même protection que ses confrères étrangers, notamment en matière de protection des avis juridiques et de secret professionnel⁶. A défaut, on risquerait de voir de grandes entreprises placer des avocats étrangers à la tête des directions juridiques et on pourrait assister à une délocalisation des responsabilités juridiques des principaux groupes.

⁵ L'analyse économique insiste également sur le fait que le droit étant un bien de confiance, la réglementation professionnelle basée sur des conditions précises d'accès au statut confère une plus grande efficacité au marché du droit en ce que le statut permet de limiter les conséquences néfastes liées aux asymétries d'information.

Il est intéressant de noter qu'au sein des Directions Juridiques des groupes internationaux implantés en France, la proportion des avocats dans les effectifs hors de France de ces directions juridiques atteint environ 80%, alors qu'elle est traditionnellement basse en France (de l'ordre de 10 à 15%)⁷. Ceci est d'autant plus paradoxal que dans le même temps, on observe qu'un nombre croissant d'avocats rejoignent les rangs des juristes d'entreprise puisque le quart des juristes d'entreprise sont titulaires du certificat d'aptitude à la profession d'avocat en 2019 (pour 19% en 2015)⁸.

La notion de capital humain juridique prend également une grande importance dans un contexte spatial où les effets de réseaux (*clusters*) vont jouer un rôle important. Ce constat tient au fait que l'efficacité du capital humain est en partie déterminée par l'environnement dans lequel ce capital sera mobilisé. Les effets d'apprentissage en particulier seront d'autant plus significatifs qu'ils interviendront dans un contexte de « place juridique ». Or, nous savons qu'une part considérable de l'activité juridique en France est localisée dans le Grand Paris⁹.

L'espace parisien et ses environs regroupent la quasi-totalité des institutions nationales dont les plus importantes juridictions ainsi qu'une forte proportion des professionnels du droit. Cette concentration est un phénomène singulier qui a une signification économique. De même qu'il existe une place financière, il existe une place juridique de Paris. Mais, alors que de nombreuses études ont été consacrées aux places financières, il existe peu de travaux sur les places juridiques. Cette chronique vise à présenter une première analyse de la place juridique de Paris, en soulignant ce qui la constitue et ses effets d'entraînement sur le reste de l'économie.

Une place juridique peut être définie comme un ensemble d'acteurs (professionnels), d'organisations (cabinets, études, départements juridiques) et d'institutions (juridictions, autorités normatives ou de régulation) regroupés dans un espace géographique délimité qui rendent des services juridiques au sens large. Ces services incluent l'ensemble des fonctions caractérisant le phénomène juridique, à savoir l'encadrement des activités socio-économiques par des normes et la résolution des différends.

On peut identifier parmi les services juridiques: l'élaboration et la mise en œuvre de normes publiques (lois, règlements...) ou privées (codes de conduite...), leur interprétation (notamment par les services administratifs compétents et les hautes juridictions...), leur rationalisation (par les auteurs), la réalisation d'opérations (conseil, rédaction et conservation d'actes), l'accompagnement dans le règlement des litiges, ainsi que toutes les interventions visant à faire connaître, comprendre et appliquer le droit (enseignement, contrôle de l'application du droit, compliance, exécution des décisions de justice...). Cette présentation sommaire des différentes facettes des services juridiques montre que le droit n'existe qu'à travers la mobilisation d'un capital humain, mais que sa réalisation passe concrètement par des services rendus à titre professionnel et donnant lieu à une rémunération.

On insiste volontiers sur les coûts que représente le droit (coûts supportés par le budget de l'État et par les clients des prestataires de services juridiques) et l'une des préoccupations majeures des décideurs publics est souvent de diminuer ces coûts à travers différents dispositifs (dérégulation et intensification de la concurrence, rationalisation des moyens de la justice, recours aux nouvelles technologies...) approche centrée sur les coûts a l'inconvénient d'occulter ce que rapporte l'activité des professionnels du droit d'un point de vue économique et social. Si l'investissement dans le capital humain juridique n'est pas gratuit, il convient de mesurer son apport au fonctionnement de l'économie, précisément ce que nous entendons faire dans la suite de la présente étude.

De ce point de vue, un phénomène intéressant est la mise sur le marché du droit lui-même, mis en concurrence. Tout d'abord, le droit est mis en concurrence avec des régulations normatives a-juridiques, telles que la déontologie, laquelle prétend par exemple évincer la réglementation juridique en matière financière, en s'affirmant comme mode de régulation interne des entreprises. Mais ce sont surtout les législations entre elles qui sont mises en concurrence, du fait de leur attache territoriale qui les constituent comme des produits limités et particuliers qui sont offerts à des utilisateurs aptes techniquement à se soumettre à la législation qui leur convient. La demande s'oriente vers l'offre¹⁰.

⁶ Au regard de ce risque de « distorsion concurrentielle », il convient de mentionner également le fait que des avocats étrangers en entreprise peuvent être inscrits comme « conseils étrangers » sur la liste des avocats en France et donc couverts par le secret professionnel/confidentialité de leur barreau d'origine, y compris en France.

⁷ Rapport de la Commission Droit & Entreprise, Conseil National des Barreaux, 2014.

⁸ Cartographie des directions juridiques, Lexqui Conseil en partenariat avec le Cercle Montesquieu et l'AFJE, 2018. Enquête sur les Juristes d'entreprise et leur rémunération, AFJE et Cercle Montesquieu, 2020.

⁹ Voir en ce sens Hugues Bouthinon-Dumas et Bruno Deffains, La place juridique de Paris, Dalloz actualité, 2019, p. 29.

Le phénomène de délocalisation est une conséquence de cette mise en concurrence des législations entre elles. L'implantation est le prix payé pour obtenir la législation convoitée. Ce n'est plus la loi mise en esclavage par le marché, c'est la loi qui est manipulée comme un objet de marché, à la disposition de qui l'estime apte à l'usage auquel il la destine. On ne saurait mieux réifier la volonté normative.

Dans ces conditions, il est acquis que la maîtrise du droit est un facteur important de solidité et de compétitivité des entreprises car il contribue fortement à la qualité de l'offre dans les marchés internationaux. Différents travaux ont mis en évidence une relation réciproque entre droit et croissance économique. Les recherches entreprises par La Porta, Lopez de Silanes, Shleifer et Vishny¹¹ et reprises par la Banque Mondiale¹² sont à l'origine de ce mouvement¹².

L'idée générale qui ressort de l'ensemble de ces études veut que l'amélioration de la qualité du droit et de sa prise en compte par les acteurs économiques, notamment en matière de droit de l'entreprise, de droit fiscal, de droit social, de droit public économique voire de droits fondamentaux contribue à renforcer la sécurité des transactions¹³ (impliquant une baisse des coûts de transaction), ce qui contribue favorablement à la croissance économique.

¹⁰ Un point important doit être souligné concernant l'autonomie ou non de la demande par rapport à l'offre. Le modèle économique standard considère en général que la demande est autonome. Les études statistiques¹⁵ dévoilent cependant des particularités pour le marché du droit que ne peut saisir le modèle standard puisqu'elles conduisent à remettre en cause l'autonomie de la demande par rapport à l'offre et à développer une approche qui met l'accent sur des effets d'induction. En effet, la fonction de demande de justice se révèle peu élastique au prix. Le concept de demande au sens traditionnel se trouve ainsi discutable. Il semble en particulier que c'est dans les entreprises et dans les cabinets d'avocats que se prend en partie la décision de consommer ; l'avocat est à la fois révélateur du besoin et producteur du service, en fonction des évolutions décidées par le législateur, qui en France comme au niveau Européen, génèrent de la complexité juridique chaque jour. Offre et demande sont interdépendantes, la fonction de demande est en partie endogène au comportement de l'offreur de services.

¹¹ Voir en particulier la synthèse réalisée par les auteurs dans le Journal of Economic Literature en 2009.

¹² Voir le rapport annuel « Doing Business » de la Banque Mondiale : www.francais.doingbusiness.org

¹³ Bruno Deffains et Michel Sejean Index de la sécurité juridique, Dalloz, 2018.

3. LA MESURE DU CAPITAL HUMAIN JURIDIQUE

Ces principes de base étant posés, il reste à définir le champ du sujet, c'est-à-dire ce qui pourrait entrer dans une recherche sur le capital humain juridique.

Une telle démarche implique l'examen des contours des activités juridiques autant du point de vue de la nature des services juridiques que de leurs dimensions géographiques. On peut distinguer trois secteurs :

- un secteur concurrentiel correspondant à l'activité des professions libérales du droit, des juristes d'entreprise,
- un secteur de tarifs réglementé où se classe l'activité des officiers publics et ministériels (notaires, huissiers de justice, commissaires-priseurs...),
- un secteur administratif et judiciaire regroupant l'activité du personnel des juridictions judiciaires, administratives et des comptes, des autorités administratives indépendantes, des enseignants du droit et des agents des services administratifs à caractère juridique.

L'activité de ces professionnels vise à satisfaire plusieurs catégories de demandes de services qui ne sont pas substituables entre elles : une demande de production de normes, normes générales, notamment des lois et règlements émanant des opérateurs publics, ou normes individuelles de la part des organes d'application du droit, juridictions, administrations ou organismes privés, une demande d'enseignement du droit émanant des étudiants et des professionnels en activité et une demande de prestations juridiques et judiciaires émanant des particuliers et des entreprises. Et chacune de ces activités (production de normes, enseignement du droit ou prestations juridiques), éventuellement divisées en sous-secteurs, correspondent à des segments de marché différents, voire d'activités « hors marché ».

Le poids économique des professions juridiques peut être appréhendé à travers ces trois catégories d'acteurs présentées dans le tableau 1 en tenant compte des effectifs et revenus et, lorsque cela s'avère économiquement pertinent, les chiffres d'affaires.

Le détail de chaque profession est présenté dans la suite de la présente note dans l'ordre suivant :

1. Catégorie regroupant les professions relevant du secteur concurrentiel
2. Catégorie regroupant les professions relevant de tarifs réglementés
3. Catégorie regroupant les professions administratives et judiciaires

Tableau 1 – Ensemble des professions juridiques

Catégorie	Emplois directs	Poids économique Revenus ¹⁵ (en md €)	Poids économique CA ¹⁶ (en md €)	Non inclus dans le périmètre de l'étude mais représentant un poids économique certain
1. Professions relevant du secteur concurrentiel	211 288	12 md €	24,5 md €	Toutes les professions pratiquant le droit à titre accessoire telle que prévue par la loi du 31 décembre 1971 (ex : les associations et syndicats) à l'exception des experts-comptables
2. Professions relevant de tarifs réglementés	98 969	211 288	14,2 md €	
3. Professions administratives / judiciaires / enseignement supérieur	51 256	211 288	5,6 md €	
TOTAL	361 513	27 md €	44,3 md €	

Il convient de souligner que ce travail a été réalisé sur la base des données disponibles les plus récentes (années 2018 et 2019 pour la plupart des sources). Ces données sont accessibles et aisément vérifiables auprès des instances officielles (INSEE, Ministère de la Justice, Enseignement Supérieur) et/ou auprès des professions concernées. Pour certaines activités, à l'image des modes alternatifs de règlement des litiges, il n'est pas possible d'identifier des données fiables et ces activités ne sont pas comptabilisées.

Il apparaît également très compliqué de disposer de chiffres précis sur l'enseignement du droit en France en dehors des seules facultés de droit (pour lesquelles les effectifs enseignants-chercheurs sont disponibles). Le monde de l'édition juridique est également absent du tableau d'ensemble dans la mesure où les entreprises qui le composent ne constituent pas à proprement parler des professions juridiques même si elles viennent en soutien de l'activité de nombreux professionnels.

Pour la même raison, le poids du secteur émergent de la legaltech n'apparaît pas en tant que tel dans les données même si l'on peut considérer que ce secteur contribue aux résultats observés à travers le déploiement d'outils numériques bénéficiant des dernières innovations technologiques.

Au total les résultats calculés constituent des ordres de grandeur qui sous-estiment le poids réel des professions juridiques en pourcentage du PIB. Ils constituent néanmoins une entrée nécessaire pour évaluer la contribution du capital humain juridique à l'économie française et, par la même, un point d'entrée indispensable afin d'apprécier les enjeux économiques de réformes visant à renforcer la compétitivité des professions juridiques en France.

¹⁵ Les revenus s'entendent essentiellement au sens des revenus « primaires » ou « bruts » évalués indépendamment de toute forme de redistribution. Il se distinguent donc des revenus disponibles bruts de la comptabilité nationale revenu qui reste à la disposition des ménages pour la consommation et l'épargne, une fois déduits les prélèvements fiscaux et sociaux. Les situations où les sources ne permettent pas de disposer d'informations détaillées sont signalées dans la suite de notre analyse.

¹⁶ En termes comptables, les chiffres d'affaires représentent les montants des affaires (hors taxes) réalisées par une « unité statistique » (entreprise, unité légale) avec les tiers dans l'exercice de son activité professionnelle normale et courante. Les données correspondent donc théoriquement à la valeur de l'ensemble des prestations de services juridiques. On notera toutefois que si ce raisonnement vaut pour le secteur concurrentiel et pour les activités réglementées, il n'en va pas de même pour celle qui relève principalement du secteur public pour lesquelles nous nous référons donc aux données disponibles concernant les revenus.

3.1. Les professions relevant du secteur concurrentiel

Les professions juridiques relevant du secteur concurrentiel représentent 211 288 emplois directs, 12,03 milliards d'euros de revenus et 24,5 milliards d'euros de CA

Tableau 2 - Professions juridiques secteur concurrentiel

Métier	Emplois	Poids économique (Revenus)	Poids économique CA	Année	Source
Juristes d'entreprises ¹⁷	17 000	1 335 m€	1 335 m€	2019	AFJE
Juristes (PME/secteur public) ¹⁸	32 553	1 953 m€	1 953 m€	2019	Ministère /INSEE
Avocats ¹⁹	69 900	4 800 m€	16 797 m€ ²⁰	2019	Conseil National du Barreau
Avocats au Conseil d'État et à la Cour de Cassation	122	14 m€	14 m€	2019	Site web : Ordre Professionnel
Experts-comptables ²¹	4 260	320 m€	3 800 m€	2018	ESANE-INSEE, Profession Comptable
Conseils en Propriété Intellectuelle (CPI)	1 054	82 m€	619 m€	2018	INPI/CNCPI
Conciliateurs de justice (hors arbitres et médiateurs)	2 340	Non disponible	Non disponible	2018	Ministère de la Justice
Salariés des cabinets (avocats, EC, CPI,...) ²³	84 059	3 530 m€	n/a	2018/19	INSEE
TOTAL	211 288	12 034 m€	14 217 m€		

¹⁷ Rémunération moyenne annuelle brute de 78 000 € déterminée sur la base de l'enquête sur les juristes d'entreprise et leur rémunération, AFJE et Cercle Montesquieu, 2020.

¹⁸ Projection du nombre de juristes à partir du nombre de PME > 100 salariés (on compte un juriste par entreprise) auquel on ajoute les 16000 exerçant au sein des entités publiques. Base rémunération moyenne annuelle brute de 60 000 €.

¹⁹ Base de rémunération selon les chiffres clefs du CNB de 77 468 € fourni par l'observatoire nationale de la profession d'avocat à partir de données de la CNBF, de l'UNCA, la CREPA et la Ministère de la Justice. A noter qu'une étude récente évalue le revenu moyen à 104 023 € sur la base des données de la DADS-grand format : Olivier Bouba-Olga, Michel Grossetti, Benoît Tudoux. Les inégalités spatiales de salaire en France : différences de productivité ou géographie des métiers ? 2018 (disponible en ligne : <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01679747/document>). La différence semble s'expliquer par le fait que les chiffres de l'observatoire de la profession d'avocat que nous reproduisons dans ce tableau s'entendent déduction faite des charges sociales.

²⁰ <https://www.entreprises.gouv.fr/files/files/secteurs-d-activite/professions-liberales/chiffres/2018/avocat.pdf>. Sur la base des données fiscales 2018 (sources UNASA, ARAPL, FNAGA), le niveau moyen des recettes se situe à 153 775€ laissant supposer un CA de l'ordre de 11 milliards d'euros au total. Il apparait toutefois que ces données ne concernent pas la totalité des structures d'exercice des cabinets exerçant en France, excluant de fait certains dispositifs parmi lesquels les Limited Liability Partnership (LLP). De ce fait, nous avons estimé un chiffre d'affaire global en partant d'une évaluation du CNB à 13 Milliards d'euros. https://www.conferencedesbatonniers.com/images/guides_pratiques/CNB_Chiffres_cls_12_11_2013.pdf. Nous avons ainsi procédé par extrapolation sur la base de la croissance observée des effectifs et une croissance des revenus de 1% par an après correction de l'inflation.

²¹ Pour les calculs nous estimons que 20% de l'activité des experts-comptables concerne la sphère juridique. D'après une enquête réalisée auprès de PME-PMI sur les prestations assurées par leur expert-comptable, il est apparu que pour un tiers des entreprises ayant répondu leur « secrétariat juridique » est assuré par ce dernier. Nous appliquons ce pourcentage aux données relatives à l'activité des 21300 experts comptables pour 19 milliards d'euros de chiffre d'affaires et 117 000 salariés.

²² Rémunération moyenne annuelle brute de 78 000 € (voir note 17).

²³ Base rémunération moyenne annuelle brute de 42 000 €.

En plus des professions juridiques, il convient d'ajouter les professions exerçant le droit à titre accessoire. Selon la loi du 31 décembre 1971, les articles 59 à 61 définissent les conditions dans lesquelles les professions réglementées et non réglementées, ainsi que les associations et syndicats, peuvent fournir des conseils juridiques à titre accessoire²⁴.

Dans la mesure où la pratique du droit est associée étroitement à l'activité principale, il est difficile de définir avec précisions la part de l'activité dédiée aux prestations juridiques dans ces professions, à l'exception des experts-comptables pour lesquels une clef de répartition a pu être déterminée. Les autres professions pratiquant le droit à titre accessoire (loi du 31 décembre 1971) sont exclus de nos calculs. Il en va de même pour les associations et syndicats professionnels fournissant des conseils juridiques dans le cadre de leur objet.

3.2. Les professions du secteur réglementé

Les professions relevant de tarifs réglementés représentent 98 969 emplois représentant 9,4 milliards d'euros de revenus, et 14,2 milliards d'euros de chiffre d'affaires.

Tableau 3 – Professions juridiques secteur réglementé

Métier	Emplois	Poids économique (Revenus)	Poids économique CA	Année	Source
Huissiers de justice ²⁵	3 384	501 m€	1 544 m€	2020	Ministère de la Justice et Ministère de l'économie
Commissaires-priseurs judiciaires ²⁶	453	23 m€	82 m€	2020	Ministère de la Justice et Ministère de l'économie
Administrateurs et Mandataires judiciaires ²⁷	441	49 m€	102 m€	2020	Ministère de la Justice et Ministère de l'économie
Notaires (salariés et non-salariés)	15 842	4 531 m€	12 313 m€	2020	Conseil Supérieur du Notariat
Greffiers des tribunaux de commerce ²⁸	244	92 m€	176 m€	2020	Ministère de la Justice et Ministère de l'économie
Clercs et employés	78 605	4 206 m€	n/a	2019 et 2020	Ministère de la Justice, CSN
TOTAL	98 969	9 402 m€	14 217 m€		

²⁴ Il s'agit principalement des experts comptables, agents immobiliers, administrateurs de biens et des syndics de copropriété, des architectes, banquiers, assureurs ou des centres de gestion agréés.

²⁵ <https://www.entreprises.gouv.fr/fr/professions-liberales/professions-du-droit/huissier-de-justice> (revenu moyen de 134000 euros pour CA moyen de 472 000 euros)

²⁶ <https://www.entreprises.gouv.fr/fr/professions-liberales/professions-du-droit/commissaire-priseur-judiciaire> (revenu moyen de 51000 euros pour CA moyen de 291000 euros)

²⁷ <https://www.entreprises.gouv.fr/files/files/secteurs-d-activite/professions-liberales/chiffres/2018/administrateur-judiciaire.pdf> (revenu moyen de 110 000 euros pour un CA moyen de 291000 euros)

²⁸ <https://www.entreprises.gouv.fr/fr/professions-liberales/professions-du-droit/greffier-des-tribunaux-de-commerce> (revenu moyen estimé 375 000).

Il convient de remarquer qu'une partie de l'activité des professions juridiques réglementées relève d'une logique concurrentielle de sorte que l'on pourrait logiquement regrouper cette composante avec les professions relevant du secteur concurrentiel. Toutefois, dans la mesure où le découpage entre composantes concurrentielles et non concurrentielles est difficile à réaliser statistiquement et où la plupart du temps la composante réglementée reste la principale, nous avons regroupé l'ensemble des activités des professions réglementées.

3.3. Les professions administratives et judiciaires

Au total, les professions administratives et judiciaires représentent 51 256 emplois directs pour 5,6 milliards d'euros de revenus. Au sein de cette catégorie, sont considérées

- Les autorités administratives et indépendantes (AAI) et la DGCCRF
- L'ordre administratif et l'ordre judiciaire
- L'enseignement supérieur et la recherche en Droit

3.3.1 - Autorités Administratives Indépendantes (AAI) et DGCCRF

Les AAI et DGCCRF représentent 6 765 emplois directs et 829 m€ de revenu²⁹.

Tableau 3 – Professions juridiques secteur réglementé

Métier	Emplois	Poids économique (Revenus)	Année	Source
Autorités Administratives Indépendantes	3 320	600 m€	2019	Rapport annuel Cour des Comptes
DGCCRF	2 959	229 m€	2019	DGCCRF
TOTAL	6 279	829 m€		

3.3.2 - Ordre Administratif et ordre Judiciaire

Les ordres administratif et judiciaire regroupent 39 531 emplois directs pour 4,4 milliards d'euros de revenus.

Tableau 4 – Professions ordres administratif et judiciaire³⁰

Métier	Emplois	Poids économique (Revenus)	Année	Source
Ordre judiciaire – Magistrats	8600	3 489 m€	2020	Ministère de la Justice
Ordre judiciaire - Employés des tribunaux	25 126		2020	Ministère de la Justice
Justice administrative – Magistrats	1 220	420 m€	2020	Ministère de la Justice
Justice administrative - conseillers d'État	232		2020	Ministère de la Justice
Justice administrative – personnel	2 667		2020	Ministère de la Justice
Conseil Constitutionnel	55	non disponible	2020	Conseil Constitutionnel
Cour des comptes – Magistrats	245	217 m€	2019	Cour des comptes
Cour des comptes – Personnel	514		2019	Cour des comptes
Chambres régionales – Magistrats	330	300 m€	2019	Cour des comptes
Chambres régionales – Personnel	694		2019	Cour des comptes
TOTAL	39 683	4 426 m€		

³⁰ Les données sont extraites des « chiffres clés de la Justice » : www.justice.gouv.fr/art_pix/Chiffres%20Cles%202020.pdf. On rappellera que le budget 2020 du Ministère de la Justice est de 9,4 milliards d'euros en 2020 pour un effectif global de 87617 temps plein. Les dépenses de personnel représentent un total de 5, 57 milliards. Nous excluons toutefois de l'analyse l'administration pénitentiaire qui représente près de la moitié des effectifs. On notera enfin que les magistrats consulaires des tribunaux de commerce et des prud'hommes ne sont pas inclus dans nos données. En les comptabilisant, les effectifs des magistrats sont de l'ordre de 37 000.

³¹ Les salaires moyens bruts annuels utilisés sont les suivants : 60 000€ pour les professeurs ; 42000€ pour les maitres de conférences et 28 000€ pour les autres statuts.

3.3.3 - Enseignement et recherche

Les enseignants-chercheurs en droit représentent 5 304 emplois directs et 339 m€ de revenus³¹.

Tableau 5 – Professions enseignement et recherche

Métier	Emplois	Poids économique (Revenus)	Année	Source
Professeurs	1 339	121 m€	2019	Ministère de l'Enseignement et de la Recherche
Maîtres de Conférences	2 421	153 m€	2019	
Attachés temporaires d'enseignements et de recherche et doctorants sous contrats	802	57 m€	2019	
Doctorants sous contrats	551		2019	
Chercheurs de la section 36 du CNRS	191	8 m€	2019	
TOTAL	5 304	339 m€		

Les données relatives à l'enseignement supérieur et à la recherche concernent exclusivement les enseignants-chercheurs dans les facultés de droit. Il est particulièrement difficile de trouver des données précises concernant les composantes de l'enseignement du droit dans le secteur public (notamment dans les filières hors facultés de droit). Il est également difficile de disposer de données précises concernant les personnels des établissements d'enseignements supérieurs pour le droit. Enfin, les enseignants-chercheurs des établissements privés ne sont pas comptabilisés en raison de l'absence de données suffisamment précises.

³² Les données indiquées proviennent du rapport 2015 Day One / AFJE / Cercle Montaigne. On peut considérer qu'elles restent globalement pertinentes puisque la dernière étude publiée en 2018 confirme les ordres de grandeurs obtenus quelques années plus tôt : <https://www.juriconnexion.fr/wp-content/uploads/2018/03/Etude-juriconnexion-2016.pdf>

4. LES AUTRES ACTEURS DU MARCHÉ DU DROIT (HORS PROFESSIONS)

4.1. Entreprises spécialisées

Les entreprises spécialisées réalisent une part importante de leur activité avec les professions du droit. Il s'agit notamment des éditeurs et des cabinets spécialisés. Au total, ces entreprises représentent 4 662 emplois pour 758 millions d'euros de chiffre d'affaires³².

Tableau 4 – Entreprises spécialisées

Métier	Emplois	Poids économique (Revenus)	Poids économique CA	Année	Source
Entreprises spécialisées et dédiées	4 662	non disponible	758 m€	2013/2014	Société.com Sites web des entreprises

Nous avons répertorié plus de 100 sociétés spécialisées, représentant 4 662 emplois et 758 millions d'euros de chiffre d'affaires.

- Edition (Editions Lefebvre Sarrut, LexisNexis, Wolters Kluwer France, Lextenso...)
- Cabinets de conseil en management (Bignon de Keyser, Day One, LEXqi, Jurimanagement...)
- Cabinets de recrutement (BCP Executive Search, Equiteam...)
- Agences de traduction (HL Trad, Lexling...)
- Secrétariat (Legivox...)
- Agences de communication (Avocom, Enderby...)

Ce chiffre est bien entendu sous-estimé dans la mesure où la cartographie des acteurs pure-players et de leurs chiffres clés n'est pas exhaustive et déjà ancienne. De plus, des acteurs pluridisciplinaires, avec une activité dédiée au Droit, n'ont pas été comptabilisés parmi lesquels les cabinets de conseil intervenant en Litigation support ou contrôle des concentrations (Finexsi, Eight Advisory, Ricol & Lasteyrie,...), les cabinets de recrutement généralistes (Heidrick & Struggles, CT Partners, Spencer Stuart...) ou bien encore les agences de communication en contrat avec les cabinets d'avocats pour externaliser leur communication marketing, leur Relations Presse (Cordiane, Havas, Publicis,...).

4.2. La legaltech

L'activité des professions juridiques est en mutation permanente. Au cours de la période récente, la transformation de l'offre de services juridiques a pris essentiellement deux aspects, l'un réglementaire à travers la dérégulation des professions du droit et l'autre technologique qui se traduit par des changements dans la nature et dans l'organisation de l'offre de prestations juridiques. La dernière décennie a ainsi été marquée par le développement des nouvelles technologies dans l'univers du droit, ce qui ne va pas sans soulever de nombreuses interrogations quant à l'évolution des modèles d'affaires des professions juridiques. Pour l'heure, le processus d'innovation, également porté par les acteurs de la *legal-Tech* contribue à l'émergence d'un schéma de présentation de l'offre de services juridiques qui se démarque des méthodes traditionnelles, notamment dans le cadre de relations *business-to-business*.

Comme nous l'avons souligné dans différentes contributions³³, la transformation numérique révèle qu'elle a toute sa place sur le marché du droit mais non pas en tant que substitut des professionnels. Il faut plutôt y voir un intérêt en tant qu'outil susceptible d'améliorer l'efficacité du travail des juristes. C'est d'ailleurs la promesse principale des acteurs de la *legaltech* de repenser ainsi la chaîne de valeur du service juridique en intégrant le numérique dans l'univers de l'entreprise juridique aussi bien en interne que dans les relations avec ses partenaires. Les *legaltechs* permettent aussi de rendre accessibles des outils permettant d'améliorer la productivité des services aux clients internes, de mieux partager le savoir et d'intégrer progressivement les outils de gestion du risque éparpillés dans les organisations.

Il découle du constat précédent que l'apport de la *legaltech* aux professions juridiques se situent principalement dans leur niveau d'activité, donc dans leurs chiffres d'affaires, du fait des gains de productivité qui sont réalisés grâce au déploiement des nouveaux outils.

Le marché de la *legaltech* est en construction. Il est néanmoins difficile de mesurer avec précision son poids économique dans la mesure où les données sur les volumes d'activité et chiffres d'affaires restent difficiles d'accès. C'est surtout à travers les effectifs des acteurs et leurs levées de fonds que l'on peut se faire une idée de l'essor de cette branche de la filière du droit et des services juridiques. Selon le Baromètre 2020 des *LegalTechs* françaises édité par Wolters Kluwer et Maddyness³⁴ : on note une importance croissante des fonds levés chaque année par les startups du droit, 12,8 millions en 2017, 24,6 millions en 2018 et 52,1 millions en 2019. Au total ce sont plus de 100 millions d'euros qui ont été levés depuis 2016. Ces chiffres restent néanmoins partiels puisque le panel ne regroupe pas l'ensemble des acteurs de la *legaltech* estimés à plus de 230 en 2020³⁵.

Par ailleurs, Les acteurs traditionnels du droit sont aussi très actifs en innovations, mêlant lancement de nouveaux produits (rappelons par exemple que LexisNexis a été précurseur pour apporter la « justice quantitative » en Europe) ou investir dans tous les sens du terme : les groupes Wolters Kluwer, Lefebvre Sarrut et Septeo par exemple lancent de nouveaux produits, développent de nouvelles démarches d'innovation et investissent aussi dans des startups. Ces acteurs « historique » du droit ont une surface financière plus importante qui permet de mettre en perspective l'ampleur des levées de fonds des *legaltechs*. Le rapport Wolters Kluwer et Maddyness estime ainsi que le chiffre d'affaires en produits électroniques des éditeurs juridiques en France était probablement au-delà de 500 millions € en 2019³⁶.

³³ Pour une synthèse, nous renvoyons à notre étude dans la Revue Pouvoirs de Décembre 2019 : Le monde du droit face à la transformation numérique, *Pouvoirs, revue française d'études constitutionnelles et politiques*, n°170, 170 - L'intelligence artificielle, p.19-32. URL : <https://revue-pouvoirs.fr/Le-monde-du-droit-face-a-la.html>

³⁴ L'enquête réalisée sur la base d'un questionnaire retenant 83 legaltechs en France

³⁵ Pour autant, certains commentateurs, à l'image de Martin Bussy, estiment que la *legaltech* n'existe pas (encore). <https://www.lesechos.fr/idees-debats/cercle/opinion-la-legaltech-francaise-nexiste-pas-encore-1289888>. Il est vrai que les montants en jeu restent encore relativement modestes si on le compare à d'autres levées de fonds dans d'autres secteurs, par exemple les 150 millions d'euros levés par Doctolib, plateforme de RDV médicaux et de gestion de cabinets ou encore avec les chiffres des levées réalisées aux Etats-Unis dans le secteur des *legaltechs/regtechs*.

³⁶ Pour plus de détails, nous renvoyons à la note du village de la justice : où en est la *legaltech* en France ? <https://www.village-justice.com/articles/bilan-legaltech-francaise,33848.html>

5. ÉLÉMENTS DE COMPARAISON INTERNATIONALE

5.1. Principaux repères statistiques

Au terme de notre analyse du poids économique des professions juridiques, il apparaît que ces professions représentent en France 361 190 emplois directs (soit 1,25% de la population active occupée) pour 38,7 milliards d'euros de chiffre d'affaires + 5,6 milliards d'euros pour les professions administratives, judiciaires et l'enseignement supérieur. Au total l'activité s'élève à 44,3 milliards d'euros (soit 1,8 % du PIB français). Si l'on tenait compte par ailleurs de l'activité des activités paralégales et de la *legaltech*, on peut estimer que le marché du droit représente au moins 400 000 emplois et 2% du PIB.

Les données dont nous disposons nous permettent par ailleurs de comparer la filière du droit et des services juridiques avec d'autres secteurs d'activité. En valeur cette filière correspond ainsi à plus du quart du secteur « Tourisme » (leader du « secteur tertiaire » avec 168 milliards d'euros, soit 7,2% du PIB en 2018). La filière représente également plus du double de la valeur du Transport aérien (avec 20,5 mds soit 0,8% du PIB en 2018) ou du secteur de la Publicité (21mds, soit 0,8% du PIB en 2018).

Quelques ratios sont utiles pour apprécier plus précisément le poids des professions juridiques du point de vue économique et social. Le montant moyen des dépenses juridiques par habitant en France s'élève à 631 euros par an. Pour le secteur concurrentiel uniquement, le montant s'élève à 334 euros. On notera à ce propos que le secteur concurrentiel représente plus de la moitié de l'activité globale des professions juridiques (53,2% précisément).

Les comparaisons internationales ne permettent pas de se livrer à ces mêmes calculs faute de données suffisamment homogènes mais on dispose néanmoins d'informations utiles relatives à l'activité de certaines professions, en particulier les avocats.

Tableau 7 – Effectifs avocats

Pays	Nb d'avocats pour 100 000 habitants
France - avocats	99
France - avocats et juristes d'entreprises	123 ³⁷
Allemagne	200
Danemark	113
Espagne	304
Norvège	153
Pays-Bas	102
Pologne	138
Royaume-Uni	270

Il est particulièrement intéressant de constater que le Royaume-Uni (Angleterre et Pays de Galle) dispose de 159 796 avocats, soit 270/100 000 habitants. L'Allemagne dispose de 165 104 avocats, soit 199/100 000 habitants. Les effectifs en France sont nettement plus faibles avec 66 958 avocats, soit 99/100 000 habitants. Même en ajoutant les juristes d'entreprises la situation reste très en retrait. Ce constat est d'autant plus étonnant que les données relatives au revenu laissent supposer que la situation des avocats au Royaume-Uni comme en Allemagne est plus favorable pour les professionnels du droit concernés. Selon le Rapport du *Regulatory Policy Institute*³⁸ indique que le niveau de rémunération moyen s'établit ainsi à 212 915 euros au Royaume-Uni, à 165 303 euros en Allemagne et à 77 468 euros en France .

Source :
CEPEJ – Conseil de l'Europe 2020

³⁷ Estimation

³⁸ http://www.rpieurope.org/media/publications/Enterl_feeds_report.pdf

Tableau 7 – Effectifs avocats

Pays	Nb d'avocats pour 100 000 habitants
Allemagne	165 303
France	77 468
Royaume-Uni	212 915

Ces données indiquent assez clairement que les marchés allemands et anglais sont caractérisés par des marchés plus denses en effectifs absolus et au regard des effectifs rapportés à la population globale et dans le même temps un niveau de rémunération nettement plus élevé pour les professionnels concernés⁴⁰.

Source :
Regulatory Policy Institute (UK) et CNB France)

Même en intégrant les effectifs des juristes d'entreprises, le potentiel de développement du marché français au regard de la situation des principaux marchés voisins semble considérable et tend à prouver que des effectifs plus importants non seulement ne pénalise le « marché » des avocats mais peuvent même avoir des effets d'entraînement que l'étude en cours permettra de mettre en évidence de manière plus détaillée.

De ce fait, il semble possible d'avancer l'idée d'une interdépendance de l'offre et de la demande qui se traduit par une corrélation positive et observable entre la densité d'avocats dans un pays ou une région et le recours au droit (ou l'utilisation du système juridique). L'accroissement du nombre d'avocats et de juristes d'entreprises aurait ainsi un effet d'entraînement sur la demande de services juridiques susceptibles d'engendrer, non une diminution du chiffre d'affaires de la profession dans son ensemble, mais une augmentation à travers l'émergence de nouveaux marchés et de nouveaux débouchés. Notre opinion est que cette logique d'interdépendance entre offre et demande est particulièrement vraie dans le domaine du droit des affaires et du droit de l'entreprise. Ainsi, il est intéressant de noter que dans les pays européens ayant attribué la confidentialité des avis juridiques aux juristes à travers notamment le statut d'avocat en entreprise et où le nombre d'avocats pour 100 000 habitants est bien supérieur à celui de la France, le marché du droit est solide.

³⁹ 77 468 € de revenu disponible brut selon le CNB (Chiffres clefs 2018). Sur ce chiffre, nous renvoyons à notre commentaire précédent, note 19.

⁴⁰ Une analyse économique approfondie nécessiterait de tenir compte à la fois du périmètre précis d'intervention des avocats dans les différents pays ainsi que des structures d'organisation pour disposer de comparaisons rigoureuses. Les chiffres disponibles donnent cependant des ordres de grandeurs utiles.

5.2. Relation capital humain - croissance

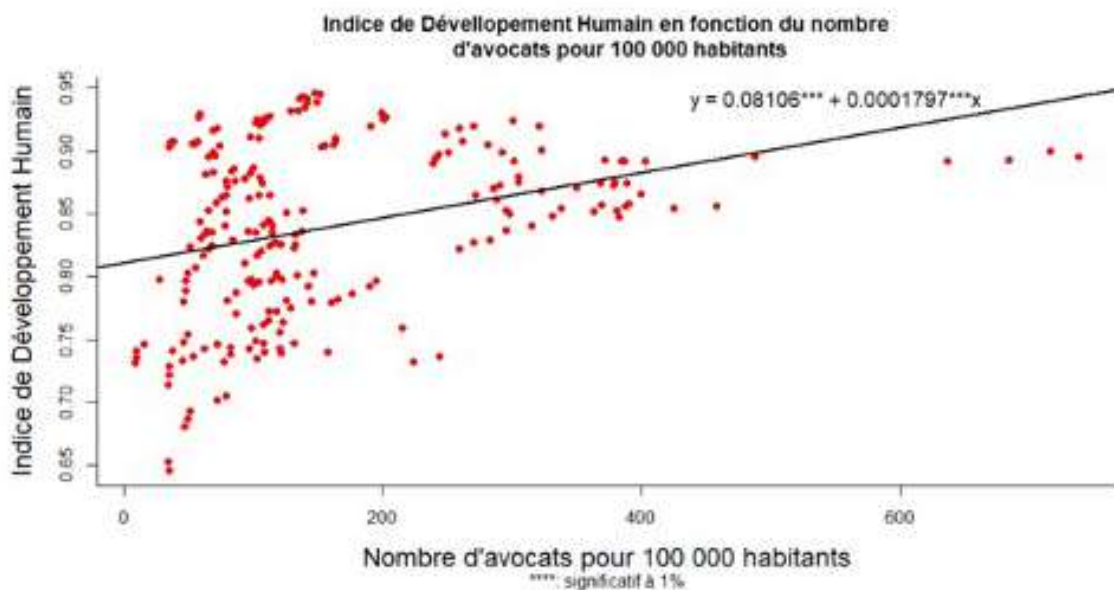
Au terme de notre analyse, il paraît intéressant de s'interroger sur l'impact du capital humain juridique sur la croissance et le développement économique. En effet, si nous avons pu mettre en évidence le poids déterminant des professions juridiques dans l'économie française dans une perspective de description de la filière du droit et des services juridiques, il reste à démontrer le caractère déterminant du rôle de ces professions juridiques en termes de croissance. En effet, les professions juridiques sont le support du capital humain juridique dont nous avons dit qu'il constitue un vecteur de compétitivité, donc de croissance à long terme. Pour tester cette hypothèse, nous proposons d'utiliser les données du Conseil de l'Europe concernant les effectifs des avocats.

Ces données du Conseil de l'Europe répertorient le nombre d'avocats pour 100 000 habitants dans 51 pays. Le Conseil de l'Europe fournit des données pour les années 2010, 2012, 2014, 2016 et 2018. Concernant les indicateurs de performance économiques, nous avons retenu l'Indicateur de Développement Humain (IDH) des Nations-Unies, le PIB par tête et son taux de croissance. Les données sur l'IDH proviennent du Programme des Nations Unies pour le Développement et le PIB par tête et le taux de croissance proviennent de la Banque mondiale.

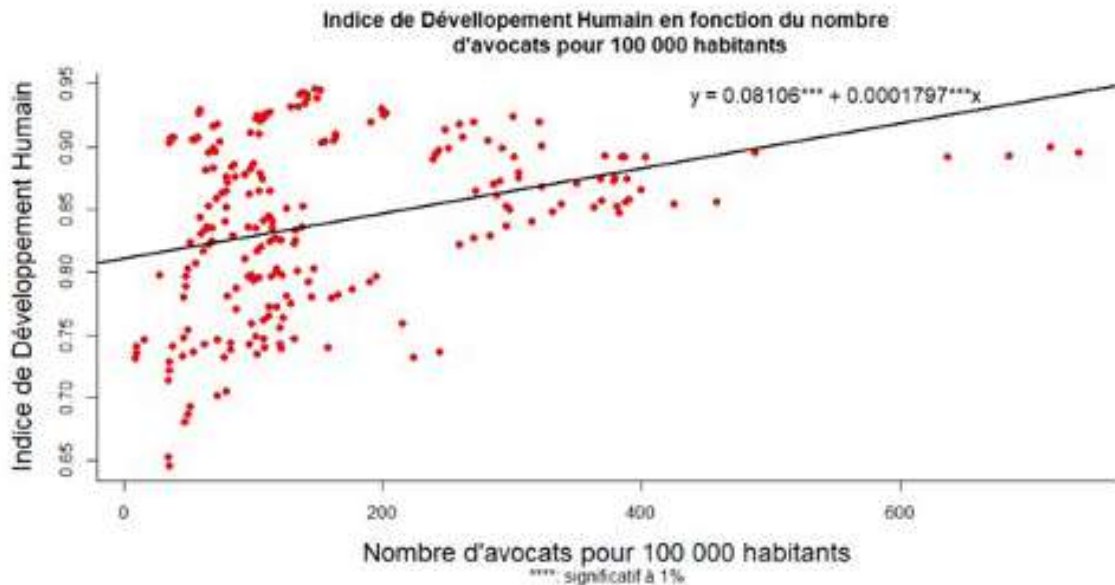
Les pays de la base de données sont les suivants : Albanie, Arménie, Autriche, Azerbaïdjan, Belgique, Bosnie-Herzégovine, Bulgarie, Croatie, Chypre, République Tchèque, Danemark, Estonie, Finlande, France, Géorgie, Allemagne, Grèce, Hongrie, Islande, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Monténégro, Pays-Bas, Macédoine du Nord, Norvège, Pologne, Portugal, Moldavie, Roumanie, Fédération de Russie, Serbie, Slovaquie, Slovénie, Espagne, Suède, Suisse, Turquie, Ukraine, Royaume-Uni, Israël, Kazakhstan, Maroc.

A noter que toutes les valeurs ne sont pas disponibles pour toutes les années. Les figures 1 et 2 sont donc réalisées à partir des observations disponibles sur les pays de la base en 2010, 2012, 2014, 2016 et 2018, soit 215 observations au total.

Graphique 1 – Relation avocats / PIB



Graphique 1 – Relation avocats / PIB



Nous pouvons ainsi mettre en évidence le fait que les pays qui disposent du plus grand nombre d'avocats (par rapport à leurs population) sont ceux qui enregistrent les meilleures performances économiques. Pour le déterminer, nous avons pris les 15 pays ayant le PIB par habitants le plus important et les 15 pays ayant le moins important. Dans cette base de données, les pays avec le plus grand PIB par habitants sont : Autriche, Belgique, Danemark, Finlande, France, Allemagne, Islande, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Norvège, Suède, Suisse, Royaume-Uni. Les pays avec le plus faible PIB par habitants sont : Albanie, Arménie, Azerbaïdjan, Bosnie-Herzégovine, Bulgarie, Géorgie, Monténégro, Macédoine du Nord, Moldavie, Roumanie, Fédération de Russie, Serbie, Ukraine, Kazakhstan et Maroc.

Les résultats font donc ressortir une corrélation entre les effectifs des avocats – donc le stock de capital humain mobilisé – et le niveau ainsi que la croissance du PIB. Bien entendu, ces résultats invitent à aller plus loin dans l'analyse puisqu'une corrélation n'indique pas forcément une causalité, ceci d'autant plus que les calculs réalisés ne tiennent compte que des effectifs. Nous remarquons cependant que la corrélation est également positive en ce qui concerne l'IDH. Ces éléments sont autant d'indices justifiant d'approfondir dans le cadre d'une étude complémentaire la question de la contribution du capital humain juridique à la croissance et au développement du bien-être économique et social.

6. CONCLUSION

Sur le plan international, notre analyse rejoint celle de grandes organisations internationales (OCDE, Banque Mondiale) pour souligner combien la qualité et le caractère concurrentiel des services professionnels du droit ont d'importantes retombées économiques. Ils ont en effet une incidence sur les coûts, tant pour l'économie que pour les entreprises, ce qui justifie d'évaluer précisément leur importance pour la société dans son ensemble.

Au terme de notre analyse du poids économique des professions juridiques, il apparaît que ces professions représentent en France 361 513 emplois directs (soit 1,25% de la population active occupée) pour 38,7 milliards d'euros de chiffre d'affaires + 5,6 milliards d'euros pour les professions administratives, judiciaires et l'enseignement supérieur. Au total l'activité s'élève à 44,3 milliards d'euros (soit 1,8 % du PIB français). Si l'on tenait compte par ailleurs de l'activité des activités paralégales et de la legaltech, on peut estimer que le marché du droit représente au moins 400 000 emplois et 2% du PIB.

Si on admet que l'aptitude d'un système juridique à attirer des activités économiques tient à la volonté d'un écosystème tout entier, il convient pour améliorer la compétitivité de cet écosystème de créer un rapport dyna-

mique entre les demandeurs et les offreurs de services juridiques. De ce point de vue, même s'il est important de s'intéresser à la compétitivité des normes juridiques comme on l'a beaucoup fait ces dernières années, il faut aussi avoir une attention particulière pour la valeur du capital humain. Il est illusoire de penser que l'attractivité du droit ne tient qu'à des éléments de contenu du droit ; elle tient aussi et surtout à la formation, aux compétences et au savoir-faire des professions juridiques, c'est-à-dire aux différentes dimensions du capital humain qu'elles ont su accumuler. Les chocs réglementaires et technologiques ne modifient en rien ce constat, bien au contraire il l'accroît dans la mesure où il convient aujourd'hui de renforcer ce capital humain avec de nouvelles compétences (technologiques notamment), ce qui nécessite de nouveaux efforts et de nouveaux dispositifs institutionnels adaptés aux défis du monde contemporain. En plus d'une justice économique plus efficace, il convient de renforcer l'attractivité de la filière du droit et des services juridiques dans son ensemble. Pour cela il faut réunir les professions juridiques à travers une compréhension commune des enjeux que présente l'investissement dans et la protection du capital humain juridique. C'est la condition sine qua non pour permettre d'être compétitif au plan international.

Nota bene : Aujourd'hui, les marchés allemands et anglais du droit sont plus denses que celui de la France. A titre d'exemple, on comptera 270 avocats pour 100 000 habitants au Royaume-Uni, 199 avocats pour 100 000 avocats en Allemagne contre 99 avocats pour 100 000 habitants en France. Avec une densité plus forte, la rémunération moyenne brute des avocats y est néanmoins plus élevée au Royaume-Uni et en Allemagne qu'en France. Elle s'élève à 212 915 euros au Royaume-Uni, 165 303 euros en Allemagne et 90 000 euros en France. Le potentiel de développement du capital humain juridique en France, au regard de la situation des principaux marchés nationaux voisins, semble donc considérable. Pour mieux apprécier ce potentiel, l'étude du Professeur Bruno Deffains devrait être complétée d'ici fin 2021, sous réserve de trouver les derniers financements nécessaires, par deux autres analyses qualitatives. La première porterait sur les stratégies d'investissement dans le capital humain juridique ; la seconde sur les structures de marché au sein desquelles se déploie ce capital.



www.afje.org



www.cercle-montesquieu.fr



www.parisplacededroit.org