

## Rémunérations : ces avocats d'affaires qui gagnent autant que les grands patrons

---

06/12/2016 - 14:00 Olivia Vignaud

Certains spécialistes du droit raflent plusieurs millions d'euros par an. Mais les structures de ces rémunérations ne sont en rien comparables avec celles des dirigeants d'entreprise.

Qui sont les avocats d'affaires parisiens qui gagnent autant que les grands patrons d'entreprise ? Si quelques professionnels du droit empochent plusieurs millions d'euros par an, tous ne sont pas réunis par un même profil. Certains sont des stars de grands cabinets américains, quand d'autres sont des fondateurs de plus petites structures ou encore des avocats œuvrant au sein de cabinets de niches. Ces professionnels travaillent sur des sujets variés allant des fusions/acquisitions, en passant par le private equity, le financement et le fiscal, ou, encore, font du conseil ou du contentieux. Ce qui est certain, c'est que leurs modes de rémunération ne sont en rien comparables à ceux d'hommes forts de sociétés, tant en matière de calcul que de philosophie.

Les modèles de structuration de rémunération sont en effet bien différents de ce qui se retrouve dans le monde de l'entreprise. Plus encore, ces derniers se distinguent d'un cabinet à un autre. Ainsi, les Anglo-saxons, comme Freshfields Bruckhaus Deringer, ont la culture de la rémunération par paliers (dite « lock-step »). Cette méthode, par échelons, rémunère avant tout l'ancienneté et l'expérience. « Elle favorise ainsi l'intérêt collectif », souligne Anne Bassi, fondatrice de l'agence de conseil en stratégie de communication et ressources humaines Sachinka. Revers de la médaille ? Même si certains associés en haut de la pyramide peuvent être extrêmement bien rémunérés, ce type de structure ne permet pas aux avocats de connaître un niveau d'enrichissement mirobolant. C'est d'ailleurs l'une des raisons pour lesquelles certains grands noms de la place perdent des forces vives ces derniers temps.

Autre modèle : celui des Américains et leur « eat what you kill », système où « vous gagnez ce que vous ramenez ». C'est là que les figures des grands cabinets venus d'outre-Atlantique, ou celles de petites boutiques, peuvent gagner plusieurs millions d'honoraires sur des opérations

de taille significative. On pense ainsi à des maisons comme White & Case, Willkie Farr & Gallagher ou encore Paul Hastings. La performance individuelle et la rémunération au prorata de la rentabilité y sont les maîtres mots. « Cela peut être dangereux car cette méthode ne favorise pas la collectivité. Il y a également une concurrence très forte entre les différents avocats d'un même cabinet », tempère Anne Bassi. Enfin, il existe un système mixte, qui tente de faire exister les avantages et du premier et du deuxième système.

« Le mode de rémunération en dit beaucoup sur la philosophie du cabinet, mais aussi ses chances de pérennité », estime Anne Bassi, qui ajoute que les avocats ne font pas seulement leurs choix professionnels en fonction de la rémunération. « Ils ont également besoin de vrais projets. Ce qui inscrit cette réflexion dans celle plus globale de ce qu'est, et ce que va devenir, la profession d'avocats. » D'où le fait que certains se laissent tenter par des postes en entreprise. A noter également que si les montants en brut peuvent parfois donner le vertige, il convient de rappeler que cette profession libérale paie beaucoup de charges, sans compter les impôts. La rémunération nette est de moins de la moitié du brut. En outre, « les avocats sont des gens qui travaillent beaucoup, souvent au détriment de leur vie privée. Un cabinet n'est en général pas structuré comme une entreprise. Un associé doit trop souvent être à la fois un technicien du droit, un manager, un communicant etc. », rappelle Anne Bassi.