

3. Marché du droit social : *crisis, what crisis ?*

Les acteurs du droit social sortent renforcés du ralentissement économique. L'enjeu pour les avocats spécialisés, épargnés par l'épidémie qui a affecté l'ensemble du marché juridique : conserver leur forme olympique pour surfer sur la vague de la reprise, dans un environnement très concurrentiel.

A lors que le marché du droit referme seulement la parenthèse de la crise, les premiers bilans se dessinent. S'il ne s'agit pas de distinguer les gagnants des perdants de cette période qui aura au total coûté au marché près de 300 millions d'euros, force est de constater que certains acteurs entament aujourd'hui la reprise dans de bonnes conditions. Parmi eux, la grande majorité des cabinets ou des équipes spécialisés en droit social, qui ont été portés par quatre années de croissance malgré les soubresauts de l'économie.

Prise de poids

Premier signal fort de la santé du droit social : sa prise de poids. Elle ne peut pas passer inaperçue chez les cabinets de niche, entièrement dédiés à la matière. Les trois plus importants en matière d'effectifs, que sont Capstan, Fromont Briens et Barthélémy Avocats ont vu leurs équipes sur le territoire français croître régulièrement ces dernières années jusqu'à figurer aujourd'hui dans le top 25 des plus gros cabinets de l'Hexagone. La productivité est au rendez-vous, et bat même des records pour certaines structures comme Flichy Grangé. Si le début de l'ascension fulgurante de la firme remonte à l'arrivée de Joël Grangé en 2008, elle a récemment battu des records en enregistrant l'une des plus belles progressions sur la période 2009/2010 : une hausse de 15 % du chiffre d'affaires total et de 24 % du chiffre d'affaires par avocat. Cette tendance devrait se poursuivre dans la foulée de l'intégration, début 2012, du cabinet Plichon & Associés.

Mais l'embonpoint croissant du droit social se mesure aussi à la place qui lui est accordée au sein des cabinets généralistes. Les acteurs full service, qui disposaient déjà d'une practice en interne, lui ont souvent appliqué une stratégie de recrutement ambitieuse, et

inversement proportionnelle à la tendance observée dans les départements corporate. Dans certains cas extrêmes, comme celui de Proskauer, le département social est même devenu le principal pilier du cabinet.

Plus remarquable encore : l'appétit pour le moins inédit des transaction law firms pour le droit social. Celles qui travaillaient auparavant en collaboration avec des cabinets référents pour gérer les aspects sociaux de leurs dossiers de M&A ou de restructuration ont ressenti le besoin de s'attacher en interne les services des meilleurs spécialistes. À ce titre, le recrutement en 2008 par le fleuron du barreau d'affaires Bredin Prat de Pascale Lagesse, reconnue comme l'une des meilleures expertes du marché, est significatif.

Causes de concurrence

Croissance oblige, les poids lourds du droit social ont rapidement fait des petits, et moins petits, créant par là leur propre concurrence. Le phénomène s'est amorcé dès la moitié des années 2000 avec la création de structures de niche comme Actance, lancé dans une optique très entrepreneuriale par des transfuges de Barthélémy Avocats. Un pari réussi car la firme s'est depuis largement imposée comme l'un des acteurs de référence. Les initiatives similaires se sont multipliées au cours des deux dernières années : la famille des petites structures de niche s'est élargie en accueillant, parmi d'autres, Raphaël en 2008, Eunomie et Arsis avocats en 2010, puis Guillemain Flichy en 2011...

Il n'est donc pas surprenant que cette vague de naissances ait fini par ralentir, à partir de la fin de l'année 2011. Les dernières créations de cabinets spécialisés en droit social correspondent à des positionnements atypiques souhaitant se démarquer. La différenciation peut

se faire par le choix d'une structure hyperspécialisée, à l'image de celle que David Rigaud a créée en 2010, qui se concentre uniquement sur les problématiques liées à la protection sociale et aux systèmes de rémunération. Autre stratégie : aborder les différentes matières du droit social de manière transversale au travers d'un prisme innovant. Ce qu'a fait Florence Richard en lançant en 2011 le cabinet Kersus, qui propose d'accompagner les entreprises dans l'élaboration et la mise en œuvre de leurs stratégies de responsabilité sociétale et environnementale (RSE).

Si la concurrence est donc rude entre ces multiples acteurs aux positionnements divers, la répartition de la clientèle se fait de manière assez segmentée. La plupart des cabinets de niche interviennent pour des entreprises franco-françaises - à l'exception de ceux qui font partie d'un réseau international de *best friends* conséquent. Les grands comptes internationaux ayant besoin d'un accompagnement en droit social pour la gestion de leurs filiales françaises s'orientent en revanche assez naturellement vers les équipes des cabinets anglo-saxons. Une prestation pour laquelle ils sont prêts à déboursier jusqu'à 500 ou 600 euros de l'heure, alors que le taux horaire des associés des petites structures nationales oscille plutôt entre 250 et 400 euros.

En définitive, le marché pourrait bien être amené à se recomposer au gré de futures spin-offs et concentrations pour s'adapter au foisonnement de l'offre. Mais une chose est sûre : le droit social a encore de beaux jours devant lui dans l'Hexagone. Ne serait-ce que parce qu'il est alimenté par un foisonnement législatif permanent et une refonte quasi quinquennale du code du travail. ■