

FOCUS

Les counsel à l'honneur au sein des cabinets d'avocats

C'est au début du printemps dernier que la tendance a été remarquée. Au moment où les recrutements de collaborateurs étaient gelés et les possibilités d'association relativement minces. Les cabinets communiquaient alors tous sur des cooptations de counsel ou de of counsel. Aucun n'y a échappé. Les Anglais, les Américains et même les Français se sont lancés dans cette «councilisation» à outrance. Une tendance confirmée par les analyses trimestrielles de Day One sur les mouvements d'avocats. Pourtant, personne ne sait exactement à quoi le statut correspond. Il évolue d'ailleurs d'un cabinet à l'autre. Tout comme son appellation qui varie entre counsel, of counsel, european counsel, senior counsel, ou encore senior legal counsel. Tout un programme...

Les counsel sont principalement cooptés en interne après quelques années de collaboration.

Un associé d'un grand cabinet international avoue ne plus rien comprendre aux différents titres donnés aux consultants internes : counsel, of counsel, european counsel, etc. Il parle même d'un manque de coordination au sein de sa propre firme pour désigner une seule et unique fonction. Frédéric D'Antin, associé fondateur du cabinet d'Antin Conseil Legal Executive Search, explique que «le statut de counsel a été initié il y a une vingtaine d'années par les cabinets anglais à Paris. Clifford Chance l'a créé il y a environ onze ans, et Freshfields plus récemment. Il est une étape incontournable pour accéder au partnership. Depuis, Américains et Français s'en sont inspirés pour créer leur propre fonction de counsel avec une approche souvent très différente des cabinets britanniques». Le statut est en effet régulièrement utilisé chez Gide Loyrette Nouel, August & Debouzy, Bredin Prat et même, plus récemment, chez Darrois Villey Maillot Brochier. Servane Bouchard, consultante chez Simon Thomas, ajoute : «initialement, le titre de counsel était réservé aux universitaires qui évoluaient en

cabinet. Ils étaient recrutés pour leurs connaissances doctrinales, mais n'aspiraient pas à l'association. Depuis quelques années, leur nombre s'est considérablement développé». On remarquera d'ailleurs la nomination par Sarrau Thomas Couderc d'une dizaine de of counsel depuis l'été. Un nouveau poste créé juste après le rapprochement du cabinet français avec KPMG.

Counsel, une première marche vers l'association ?

Dans les cabinets anglais, les of counsel sont souvent des avocats seniors qui ont rejoint tardivement la structure, après une première expérience en banque d'affaires ou dans l'administration. A l'image notamment de Michel Petite, précédemment directeur général du service juridique de la Commission européenne, qui a rejoint le cabinet Clifford Chance. Mais également de Christian Guilluy, auparavant directeur juridique «affaires» et gérant de la banque Lazard, qui a intégré Shearman & Sterling en mars 2006. «L'avocat of counsel est souvent un bon technicien, mais il n'a pas développé de clientèle propre», analyse Jérôme Rusak, associé de Day One.

Les counsel sont, pour leur part, présentés comme des «super-collaborateurs». Ils sont prin-

Données du marché français

■ Volume d'arrivées des Counsel /Of counsel par an (hors cooptation)

	2007	2008	2009	2010
Of Counsel	14	16	12	17
Counsel	12	14	4	1
Senior counsel	5	0	3	0
European counsel	0	1	0	0
Senior legal counsel	0	0	1	0
Total	31	31	20	18

Source : Day One

■ Type de cabinets d'arrivées des Counsel /Of counsel par an

	2007	2008	2009	2010
Français	9	13	12	12
Anglais	11	5	4	1
Américain	11	13	4	5
Total	31	31	20	18

Source : Day One

Mercredi 29 septembre 2010

■ Origine des Counsel/Of counsel

	2007	2008	2009	2010
Cabinets d'avocats en France	19	23	11	12
Cabinets d'avocats à l'étranger	0	0	1	0
Autre	12	8	8	6
Total	31	31	20	18

Source : Day One

■ Type de cabinets d'origine des Counsel /Of counsel par an

	2007	2008	2009	2010
BIG	0	1	1	0
FR	5	11	6	7
UK	7	5	1	3
US	7	6	3	2
Total	19	23	11	12

Source : Day One

ciellement cooptés en interne après quelques années de collaboration. Les différentes études réalisées par Day One depuis trois ans confirment cette analyse. On ne compte en 2010 qu'un seul recrutement externe de counsel, tandis que des cooptations sont annoncées plusieurs fois par an dans la très grande majorité des cabinets de la place parisienne. Le statut de counsel est affiché comme une sorte de première marche vers l'association pour les avocats formés par la maison. Le directeur de communication d'un cabinet international constate que «la durée moyenne de l'association s'est allongée. Elle était auparavant de huit ans environ. Aujourd'hui, il faut plus compter entre dix et douze ans pour accéder au partnership. Il a donc été nécessaire de créer un échelon intermédiaire pour donner une perspective d'évolution aux collaborateurs seniors». Jérôme Rusak, associé de Day One, ajoute «Ce grade intermédiaire est de plus en plus utilisé comme un passage vers l'association». En d'autres termes, il permet de fidéliser les jeunes collaborateurs prometteurs et de jouer la montre pour retarder leur association. Certaines structures internationales échappent néanmoins à la règle. Quelques cabinets américains, notamment. S'ils ne veulent pas voir partir leurs collaborateurs, aucune association n'est pourtant envisagée. Le statut de counsel est alors une voie sans issue.

■ Type de structures d'origine des Counsel/Of counsel par an

	2007	2008	2009	2010
Banque	2	1	1	2
Entreprise	3	0	3	1
Haute administration	1	3	1	2
Ordre	1	1	0	0
Politique	3	0	1	0
Union européenne	1	1	0	0
Université	1	2	1	1
NSP	0	0	1	0
Total	12	8	8	6

Source : Day One

Plusieurs avantages sont attachés au titre: la rémunération fixe est supérieure à celle d'un simple collaborateur. Elle varie entre 150 000 et 220 000 euros par an, en fonction de la taille du cabinet. Ils perçoivent également des bonus qui peuvent atteindre 50 000 euros par an. Frédéric D'Antin explique également que «les counsel participent aux réunions stratégiques d'associés dans leur département, sans bénéficier d'un droit de vote». Une marque de reconnaissance pour leur travail au sein du cabinet. Mais cette promotion a-t-elle un impact sur le client ? Rien n'est moins sûr. ■ Ondine Delaunay

Option
DROIT AFFAIRES

Le service professionnel de veille concurrentielle et d'analyses dédié au Droit des Affaires

