

Temps de lecture : 2'30

Même si les prouesses du digital semblent oblitérer les distances, les clients continuent à désirer des rendez-vous physiques et près de leurs bureaux. Loin d'être obsolète, l'implantation régionale peut se révéler être un véritable atout pour le développement des cabinets d'avocats.

LA GRANDE MIGRATION ?

2018 et 2017 ont confirmé la tendance du rapprochement vers la province de beaucoup de cabinets d'avocats parisiens :

Kalliope a ouvert un bureau en région Auvergne-Rhône-Alpes, implantation qui vient s'ajouter au partenariat noué précédemment avec un cabinet nantais ; *NMCG Avocats* a ouvert trois antennes à Nice, Nantes et Strasbourg via l'intégration de cabinets existants ; *Huglo Lepage* a ouvert une antenne dans la ville phocéenne et prévoit de se déployer à Montpellier et Strasbourg. *TGS Avocats* a ouvert un bureau à Bordeaux et fusionné avec un cabinet lillois. *AGN Avocats* a quant à lui fait fort en ajoutant 3 agences (Lyon, Nantes, Toulouse) à un réseau régional en comportant déjà 8.

Certains **cabinets internationaux** ont également misé sur les régions : *UGGC* a ainsi intégré un cabinet marseillais et *Ince and Co* y a ouvert une antenne. Compte tenu de la montée fulgurante de la France dans les classements d'attractivité, il est possible que les années à venir voient arriver nombre d'entreprises étrangères en régions...qui auront besoin de conseillers de proximité.

Enfin on voit se dessiner une **tendance en sens inverse** : ainsi *Valoris Avocats*, cabinet d'avocats créé en 2014 installé à Strasbourg et Lyon a créé une antenne à Paris en 2017 tout comme le cabinet rennais et brestois *Coudray* ou encore le cabinet du grand ouest *Oratio Avocats* en 2010. Un associé du cabinet lyonnais *Ratheaux* qui a aussi fait ce choix le justifie par une volonté de « *rester en lien avec le développement national, voire transnational, des clients locaux que nous suivons depuis des années* » (Enquête Le Village de La Justice)

QUID DES CLIENTS ?

Partir en province n'est pas synonyme de rupture avec vos clients. De plus en plus de cadres quittent en effet Paris. Selon [une étude menée par Cadremploi](#) en 2017, 55% des cadres parisiens ne seraient pas satisfaits de leur vie à Paris et ce pour des raisons liées notamment aux temps de transport, au coût de la vie et logement ainsi qu'à l'éloignement avec la nature. Parmi l'échantillon interrogé, **80% envisageraient une mobilité régionale avant 5 ans**, notamment à Bordeaux, Nantes ou Lyon et seraient prêts pour cela à accepter une baisse de revenu. Ces clients, qui pour certains partent créer leurs entreprises, vont chercher à retrouver en province les cabinets en qui ils avaient confiance.

UN CHOIX AVANTAGEUX

D'un point de vue individuel, partir s'implanter en province peut faire peur à premier abord : il est vrai que les revenus, pour les avocats par exemple y sont près de 50% inférieurs à ceux gagnés à Paris. Toutefois, la concurrence parisienne réduit de plus en plus cet écart et pour beaucoup, vivre dans la capitale se révèle être un jeu à somme nulle. En outre, les **opportunités d'évolution** sont beaucoup plus importantes dans un cabinet de taille intermédiaire que dans une grande structure parisienne. Enfin, il est sans doute plus facile de s'y construire sa propre clientèle.

Du point de vue des organisations, les avantages sont nombreux de la **faiblesse des charges** fixes à la **souplesse** permise par la petite taille en passant par la disponibilité accrue pour les clients. Ces structures connaissant moins de rotation de personnel, elles sont aussi plus à même de **fidéliser** leur clientèle.

Par ailleurs l'implantation locale permet de développer une **connaissance du terrain** et des réseaux qui permet d'être tout de suite apte à répondre aux demandes de vos clients. A l'inverse choisir de s'implanter à Paris pour un cabinet régional permet de rentrer en contact avec les sièges d'entreprises présentes en région.

LES CONSEILS D'ELIOTT ET MARKUS

Toute décision d'implantation que cela soit à Paris ou en région doit se baser sur une analyse de vos clients et cibles : cela fait sens si ce sont à majorité des réseaux, TPE-PME ou encore si vous êtes spécialisés sur un secteur particulier, comme le droit de l'aviation ou des nouvelles technologies. Dans ce cas il pourra être pertinent de créer une représentation près d'un cluster dédié à ces activités, en l'occurrence Toulouse et Laval.

Il vous reviendra de choisir la forme de cette implantation : création ex-nihilo [ou association avec un cabinet existant](#). Dans tous les cas, il est essentiel d'avoir des relais dans la région qui connaissent déjà bien le terrain.

D'un point de vue logistique, il sera plus aisé pour le recrutement et pour la communication inter-antennes de **choisir des villes agréables à vivre**, bien desservies en transports et des bureaux situés près des gares. Par ailleurs, il faut également être vigilant quant à la cohérence des logiciels et processus utilisés sur vos différents sites. Le client s'attend en effet à la même qualité de service sur tout le territoire.

EXEMPLES DE CABINETS IMPLANTES EN REGION

[Bignon Lebray](#) (Paris, Lille, Lyon, Aix en Provence), 70 avocats

[Bird & Bird](#) (Paris, Lyon, International), 1200 avocats

[Cornet Vincent Ségurel](#) (Paris, Nantes, Rennes, Lille et Bordeaux), 160 avocats

[Delsol](#) (Paris, Lyon), 90 avocats

[Capstan Avocats](#) (Paris, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Nimes, Sofia Antipolis, Saint-Etienne, Toulouse), 180 avocats

[PVB](#) (Montpellier, Nimes, Avignon) 70 avocats

[Adamas](#) (Paris, Bordeaux, Lyon, Bruxelles, Shanghai, Pekin), 70 avocats

[Oratio](#) (Mans, Cholet, Saumur, Nantes, La Rochelle, Tours, Chartres, Paris), 100 avocats

[Vaughan](#) (Rennes, Sophia Antipolis, Toulouse, Versailles), 60 avocats

[Racine](#) (Paris, Bordeaux, Lyon, Marseille, Nantes, Strasbourg, Bruxelles), 210 avocats

Pour aller plus loin

[La régionalisation, une stratégie de développement à explorer](#)

[Cabinets parisiens, faut-il s'installer en province ?](#)



S'implanter en province : un pari gagnant

[Les cabinets de taille moyenne dans le sud-est de la France](#), Enquête Le Village de la Justice