

Le rapport confié par Jean-Jacques Urvoas ministre de la Justice, garde des Sceaux, à Kami Haeri, avocat au barreau de Paris intitulé « L'avenir de la profession d'avocat »^[1] et rendu au mois de février dernier nous apprend, dans sa première partie consacrée à la démographie de la profession, que chaque année 350 avocats quittent le barreau de Paris pour des barreaux de province.

Ce flux migratoire non négligeable traduit sans doute la recherche d'une vie plus confortable, moins stressante ou encore un retour aux sources pour ceux qui n'ont pas souhaité embrasser tous les aspects d'une vie d'avocat parisien. Paradoxalement, ce flux ne se traduit pas (ou très peu) dans la stratégie des cabinets d'avocats.

Or, l'ancrage régional est une force pour les cabinets qui ont choisi cet axe de développement. Avec un vivier potentiel de 350 avocats par an qui souhaitent retourner sur leurs terres, les cabinets auraient tort de ne pas regarder de plus près ce que pourrait leur apporter une stratégie de régionalisation.

Il faut rappeler qu'en Europe, la régionalisation est une tendance de fond identifiée et étudiée depuis de nombreuses années. Ceux qui souhaiteront creuser cet aspect pourront lire l'étude de Gérard Marcou, professeur à l'Université Paris I Panthéon-Sorbonne, directeur du groupement de recherche sur l'administration locale en Europe (CNRS) : « La régionalisation en Europe »^[2]. Cette étude souligne à quel point l'Europe a promu et popularisé le thème de la région. En effet, la Commission et son administration ont souvent recherché l'appui des collectivités locales ou régionales pour s'affranchir du contrôle des États sur les fonds distribués. La politique européenne est devenue un facteur de développement régional et de concurrence entre les régions.

Le droit des affaires en région : un marché à mieux considérer

Dans ce contexte, il aurait semblé logique que les avocats s'intéressent davantage au marché du droit des affaires dans les régions. En dehors de Fidal et de son maillage territorial unique, quels sont les cabinets qui se sont développés avec une stratégie régionale ? Il y a les cabinets qui avaient des origines en région qui en ont fait un facteur de leur stratégie de développement. Le cabinet Cornet Vincent Ségurel dont les racines sont nantaises ou Bignon Lebray et ses attaches lilloises sont dans ce cas. Chez les internationaux, Bird & Bird reste un cas isolé avec l'ouverture de son bureau à Lyon en 2006. Aucun des grands cabinets anglo-saxons ne lui a emboîté le pas même si, onze ans après, il est indéniable que cette présence lyonnaise est un succès. Chez les grands cabinets parisiens, Racine s'est développé dans les grandes villes françaises par une stratégie de rapprochement avec des acteurs locaux. DS Avocats dispose de bureaux à Lyon, Bordeaux, Lille et La Réunion. Ces cabinets représentent davantage des exceptions que la règle.

Cependant, même si Paris et ses barreaux périphériques concentrent la moitié des avocats français, il y a une activité importante en droit des affaires en dehors de Paris. Le succès de cabinets régionaux comme Adekwa (70 avocats répartis en 5 bureaux autour de Lille et un bureau à Bordeaux) ou Oratio (50 avocats répartis en 8 bureaux dans les Pays de Loire et l'Ouest) en sont la preuve. Il faut aussi tordre le cou à l'idée reçue que l'activité très spécialisée serait réservée aux avocats de la capitale. Le cabinet Rivière & Associés à Bordeaux est un leader reconnu dans le domaine du droit des investissements immobiliers de défiscalisation (Malraux, monuments historiques, Pinel...).

C'est peut-être le moment de penser « régions ».

Dominic Jensen

^[1] http://www.justice.gouv.fr/publication/rapport_kami_haeri.pdf

^[2] <http://www.univ-paris1.fr/fileadmin/GRALE/PEregional1.pdf>