

1^{er} Baromètre Neria & CSA

Cabinets d'avocats : des rémunérations attractives qui ne suffisent plus à retenir de jeunes talents en quête de transparence et d'équilibre

78 % des collaborateurs insatisfaits de leur équilibre de vie, un eNPS de -26 et plus d'un répondant sur deux sans parcours d'évolution formalisé

Neria, cabinet de recrutement spécialisé dans le secteur juridique, et l'Institut CSA présentent les résultats de leur premier baromètre exclusif consacrés aux attentes et conditions d'exercice des juristes et avocats collaborateurs de cabinets d'avocats. Réalisée auprès de 766 professionnels du droit, cette étude inédite met en lumière un paradoxe : malgré des niveaux de rémunération attractifs et un marché de l'emploi dynamique, les cabinets peinent à fidéliser leurs talents par manque de visibilité sur les carrières et un équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle largement jugé insuffisant.

Principaux enseignements :

- **Fidélisation, un défi majeur** : Le Baromètre révèle que le eNPS (Employee Net Promoter Score qui varie entre -100 et +100¹) s'établit à -26, révélateur d'une faible propension à recommander leur cabinet à leurs pairs et d'un niveau d'insatisfaction élevé. Ce sentiment se traduit concrètement. Le secteur fait, en effet, face à un turnover élevé avec 6,7 départs en moyenne par cabinet et par an.
La question des perspectives professionnelles apparaît comme l'un des principaux points de friction. Plus de la moitié des collaborateurs (54%) n'ont pas de parcours d'évolution formalisé et 51% manquent de visibilité sur leur trajectoire vers l'association. Le management, souvent jugé hétérogène, est identifié comme un point faible majeur.
- **Rémunération et opacité** : La rétrocession annuelle moyenne des avocats collaborateurs s'élève à 83 704€, avec une nette progression selon l'expérience. Cette moyenne masque toutefois d'importantes disparités géographiques : près de 25 000 € séparent Paris de la province.
Par ailleurs, l'étude souligne un déficit de transparence préoccupant concernant les bonus, pourtant généralisés dans 83% des structures. Enfin, l'écart de 12% entre les heures facturables et les heures effectivement encaissées génère une frustration palpable alors que les objectifs individuels ou les bonus reposent précisément sur ces indicateurs.
- **Équilibre vie pro/perso en échec** : malgré des conditions matérielles correctement notées (7,3/10), 78% des collaborateurs estiment ne pas avoir un bon équilibre vie

¹ Indicateur RH qui mesure la probabilité que les employés recommandent leur entreprise comme un bon lieu de travail.

professionnelle/vie personnelle. C'est l'un des résultats les plus marquants du baromètre. La charge de travail moyenne atteint 47h hebdomadaires (43% des répondants déclarent travailler plus de 50h), et l'absence de politique claire en matière de télétravail (41% des cabinets n'en ont pas, 69% gèrent au cas par cas) accentue cette tension.

- **Recrutements rapides et peu axés sur les compétences techniques** : Le processus de recrutement est jugé rapide (73% des recrutements finalisés en moins d'un mois) et bien noté (7,7/10). Mais les méthodes d'évaluation restent très largement centrées sur le parcours et l'adéquation du candidat avec le cabinet. 80 % des processus reposent sur des entretiens consacrés au parcours, tandis que seuls 20 % intègrent un cas pratique.

« Les résultats de ce baromètre Neria & CSA sont un signal fort pour les cabinets d'avocats. Ils évoluent sur un marché où la rémunération ne suffit plus à attirer et surtout à retenir les meilleurs profils. Le signal le plus fort de notre Baromètre est probablement le décalage entre une profession qui reste attractive financièrement et une expérience collaborateur qui suscite beaucoup plus de réserves. L'humain doit être remis au centre des préoccupations. La capacité des cabinets à répondre à ces attentes sera déterminante pour leur développement futur et leur capacité à attirer les meilleurs profils. » analyse Eva Schick, Directrice Générale de Neria.

Cette étude complète offre une analyse approfondie des leviers d'action pour les cabinets d'avocats souhaitant renforcer leur attractivité et leur capacité à retenir leurs talents.

Méthodologie de l'enquête

L'étude est un baromètre quantitatif mené auprès de 766 professionnels du droit (candidats juristes et avocats collaborateurs) entre le 1er septembre 2025 et le 13 mai 2026, à partir d'un fichier propriétaire.

À propos de Neria : <https://www.neria-recrutement.fr/>

Neria est un cabinet de recrutement et une plateforme spécialisée dans les professions libérales réglementées du droit et du chiffre (avocats et les experts-comptables). Neria œuvre à rendre le marché du recrutement plus transparent et à améliorer la visibilité des cabinets auprès des candidats, notamment grâce au développement de leur marque employeur. Neria, dirigé par Eva Schick, Directrice Générale, fait partie de Liberall Group, un groupe de sociétés dédié aux professions libérales réglementées du droit et du chiffre, qui les accompagne sur l'ensemble de leurs enjeux business.

À propos de CSA : www.csa.eu

Depuis plus de 40 ans, CSA Research apporte aux entreprises et institutions une compréhension fine des comportements. Multi-secteur, CSA génère et croise une donnée hybride (attitudinale et comportementale, passive et active, qualitative et quantitative) et opérationnelle car activable. CSA, dirigé par Yves Del Frate, CEO, fait partie du groupe Havas depuis 2015.

Contacts presse CSA

Sandra Laberrenne - slaberrenne@meiji-communication.com - 06 43 19 13 88

Sophie Schmierer - sschmierer@meiji-communication.com - 06 60 79 36 26