



## Colloque

# La stratégie des professions réglementées

De gauche à droite : Henri Savall, directeur ISEOR; Xavier Ginon, président du conseil régional des notaires de la cour d'appel de Lyon; Jean-Marie Chanon, cabinet Simon Associés; Emmanuel Goutagny, président du conseil régional de l'Ordre des experts-comptables de Rhône-Alpes; Catherine Vittoz, AC2V Juri-Conseil; Pascal Levieux, In Extenso

*A l'occasion de la 22<sup>e</sup> édition du colloque de l'Institut de socio-économie des entreprises et des organisations (ISEOR), qui s'est déroulée à la Manufacture des tabacs, Université Lyon III, les professionnels libéraux, membres des professions dites réglementées, ont évoqué le management stratégique.*

Une dizaine de conférences et tables rondes se sont déroulées sur deux journées, avec des interventions de hautes personnalités du monde de l'économie et juridique. Ainsi, une table ronde a réuni des experts pour débattre du sujet et notamment de la gouvernance stratégique. C'est le bâtonnier Chanon qui ouvrait les débats en rappelant, en préambule, que « les cabinets d'avocats sont d'abord des entreprises faites de personnalités fortes qu'il faut manager en interne et dans la relation client ». Pour celle-ci, il est préférable, selon M<sup>e</sup> Chanon, d'avoir une relation conventionnelle et de cadrer de suite les choses avec le client, en particulier les

honoraires. Par ailleurs, l'ancien bâtonnier de Lyon préconise l'application de certaines vertus comme la confiance, la transparence et le respect des différences.

Pour M<sup>e</sup> Xavier Ginon, la première des vertus du libéral réglementé, c'est l'humilité. Et le président régional des notaires de rappeler le rôle notamment disciplinaire du conseil régional, fort de 466 notaires, dont 125 femmes, et 2 280 collaborateurs dans l'Ain, la Loire et le Rhône. M<sup>e</sup> Ginon devait par ailleurs insister sur le maintien par les notaires d'un service public de proximité et sur l'application de l'acte authentique sur support électronique.

### *Des cabinets gérés comme des entreprises...*

Pour Emmanuel Goutagny, président des experts-comptables rhônalpins, « il faut avoir une mentalité d'entrepreneur libéral ». Pour preuve, l'évolution de la relation client chez ses confrères, où « parfois existe un manager spécialisé dans la relation avec la clientèle ». Même constat avec Pascal Levieux, du cabinet In Extenso, un groupe fort de 180 associés et 3 200 collaborateurs en France, qui confirme « l'ancrage de la fonction ressources humaines dans toutes les activités du groupe », au sein duquel le social représente 11 % de l'activité « et prochainement 15 % ».

Enfin, M<sup>e</sup> Catherine Vittoz, avocate, intervenant comme représentant des très petits cabinets, situait « la problématique du

pouvoir », c'est-à-dire le temps qui est nécessaire au libéral qui exerce seul pour se consacrer à l'organisation, à la gestion et à la communication d'un petit cabinet, sans oublier le respect des règles déontologiques et ordinaires. Alors même que « l'activité doit être centrée sur

la relation client », vitale pour la bonne marche du cabinet.

Un débat qui a fait la preuve, si besoin était, que les professionnels libéraux, quelle que soit leur activité, doivent aujourd'hui gérer leur cabinet comme une entreprise.

Pierre Vezon