

CONVENTION NATIONALE

Mercredi 3 décembre 2003

L'interprofessionnalité aujourd'hui :

Quelles attentes des professionnels ?

Quelles propositions des institutions ?

Quelle réponse des pouvoirs publics ?

animée par Gilles de Courcel, Président de la CCEF

L'INTERPROFESSIONNALITE AUJOURD'HUI

Mercredi 3 décembre 2003

Participants :

- | | |
|---------------------------|---|
| Gilles de COURCEL | Président de la CCEF. |
| Philip ALLONCLE | Chef de cabinet, secrétariat d'Etat aux PME, au Commerce, à l'Artisanat, aux Professions Libérales et à la Consommation |
| Michel BENICHOU | Président du Conseil National des Barreaux |
| Olivier COLLIN | Président de la Chambre des Indépendants du Patrimoine |
| Paul-Albert IWEINS | Bâtonnier du barreau de Paris |
| William NAHUM | Président du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables |
| Jacques POTDEVIN | Vice-Président de la Fédération Européenne des Experts-Comptables |
| Patrick WALLUT | Président de la Chambre Interdépartementale des Notaires de Paris |

Monsieur Gilles de COURCEL - Président

Je remercie les participants à cette Table Ronde. Je sais qu'il n'était pas nécessairement facile pour eux de se libérer.

Sont présents à cette Table Ronde : Olivier COLLIN Président de la Chambre des Indépendants du Patrimoine, Patrick WALLUT Président de la Chambre Interdépartementale des Notaires de Paris, Maître Paul Albert IWEINS Bâtonnier du Barreau de Paris, William NAHUM Président du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts Comptables, Monsieur Philip ALLONCLE Chef de Cabinet du Bureau du Ministre Monsieur Renaud DUTREIL, Maître BENICHOU Président du Conseil National des Barreaux et Jacques POTDEVIN qui est là, non pas en tant que Président d'Honneur de notre compagnie mais en tant que Vice-Président de la Fédération Européenne des Experts Comptables.

Le thème de cette Table Ronde est « L'interprofessionnalité aujourd'hui : Quelles attentes des professionnels ? Quelles propositions des institutions ? Quelle réponse des pouvoirs publics ? ».

C'est un thème beaucoup trop gigantesque pour que nous le parcourions dans toutes ses dimensions en une heure et demie.

La période ayant été parfois un peu difficile, avec quelques incompréhensions, quelques difficultés face aux statuts respectifs notamment des experts comptables et des avocats, nous avons convenu que certains thèmes ne seraient pas évoqués, notamment ceux qui touchent à la modification de l'ordonnance de 1945.

Nous ne pensons pas non plus qu'au cas particulier – je m'en expliquerai – de cette réunion, il soit nécessaire d'aborder les réseaux multidisciplinaires et la société d'exercice. Pourquoi ? Parce que les membres de la Compagnie des Conseils et Experts Financiers sont principalement des experts comptables, des avocats, des notaires, des conseillers en gestion de patrimoine, caractérisés par le fait qu'ils sont dans des structures que l'on appelle « à taille humaine ». C'est-à-dire que ce sont des gens qui exercent d'une façon libérale ; Ils sont seuls ou avec quelques associés.

Ce qui nous a frappés dans nos débats à la Compagnie des Conseils et Experts Financiers - nous parlons régulièrement d'interprofessionnalité ; Nous essayons de l'organiser pour nos membres – c'est que les membres de notre Compagnie sont des gens qui pratiquent l'interprofessionnalité au quotidien. Ils la pratiquent au quotidien et ils pratiquent une interprofessionnalité de moyens.

Or, nous avons un souci à la Compagnie des Conseils et Experts Financiers par rapport à cette pratique de l'interprofessionnalité : elle ne nous paraît pas nécessairement susceptible de répondre au besoin de sécurité de nos clients et de nos professionnels.

Est-ce que, déontologiquement, il est si évident que cela de travailler entre professions voisines ? Est-ce que, alors que chacune de nos professions prône la lettre de mission, il est aisé de préparer ensemble une lettre de mission dans laquelle nous indiquerions la responsabilité ou les travaux qui vont être faits par l'un ou l'autre des représentants de ces professions ? Comment passer la difficulté propre au secret professionnel ?

Telles sont les questions qui nous sont régulièrement posées par nos membres dans leurs pratiques quotidiennes. Telles sont les questions que nous souhaitons aborder avec vous, en fonction des responsabilités qui sont les vôtres dans les différentes institutions dont vous vous occupez.

Je propose de me retourner en premier lieu vers William NAHUM pour avoir l'avis du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts Comptables sur cette question.

Monsieur William NAHUM

Merci Gilles. J'aimerais dire mon plaisir d'être là, à la CCEF dont j'ai l'honneur d'être membre depuis longtemps et où effectivement je vérifie, au gré des réunions et des travaux, que l'interprofessionnalité s'exerce au quotidien et sur le terrain. Je suis ravi de me trouver à cette tribune, aux côtés de Monsieur le Bâtonnier IWEINS, du Président BENICHOU et des autres participants.

En ce qui concerne l'interprofessionnalité, au-delà de ce que nous représentons institutionnellement et des procès auxquels nous sommes souvent contraints d'aller, je crois pouvoir dire que dans la réalité, sur le terrain – et les personnes qui se trouvent à cette tribune, ne me contrediront pas – l'interprofessionnalité avec des avocats, des notaires, des consultants, des informaticiens, se pratique tous les jours. Il est vrai, pour ce qui concerne les professions réglementées, experts-comptables, avocats et quelques fois notaires, les choses, le plus souvent, se passent magnifiquement bien dans le travail quotidien.

Lorsqu'on prépare une table ronde comme celle-ci, on se fait donner un certain nombre de documents et j'ai été frappé par le nombre de lois qui ont été votées mais non suivies de décret. C'est

impressionnant ! Depuis 1966 ou 1969, au moins trois lois majeures sur l'interprofessionnalité, les sociétés d'exercice libéral ont été votées mais sans décret d'application.

Il y a aussi des textes concernant notamment la profession d'avocat, conceptualisant et encadrant les conditions dans lesquelles des professions réglementées pouvaient travailler ensemble. Ces textes me paraissent tout à fait acceptables pour un expert-comptable ; ils renvoient à un certain nombre de principes qui sont également essentiels dans notre profession, comme le secret professionnel, l'indépendance...

Si nous voulions simuler en quelque sorte, entre nous, contractuellement, ce que pourraient être des décrets d'application, il faudrait que nous nous remettions autour de la table et que nous revoyions dans le détail certaines règles. Je pense par exemple au secret professionnel. L'avocat, l'expert-comptable, le notaire, et bien d'autres encore, sont astreints, soumis et désireux de respecter le secret professionnel le plus strict.

Prenons l'exemple d'un client désirant expliquer à un avocat, un notaire ou un expert comptable une opération qu'il envisage de faire et pour laquelle il sollicite ces trois compétences, qu'en est-il du secret professionnel ? Est-ce que nous pouvons recevoir ce client ensemble ou pas ? Ensuite, une fois que le client nous aura exposé son problème et que chacun dans sa spécialité aura des travaux, des réflexions à mener et des propositions à faire, en travaillant ensemble opérationnellement, qu'advient-il du secret professionnel ? Il y a bien un moment où l'on découvre, qu'il y a des questions que l'on peut poser, pour augmenter la bonne connaissance du dossier etc.

Je suis vraiment plus que favorable à ce travail en commun. Il a été fait allusion aux turbulences de ces dernières semaines, je ne veux pas y revenir. Je crois que ce qui est intéressant, c'est d'être positif et de voir ce que nous pouvons faire ensemble, ce que, sur le terrain, nos confrères n'ont pas cessé de faire ensemble, et ce que – je crois pouvoir le dire en tous cas pour ce qui relève de ma profession – nous souhaitons ardemment.

Dans nos métiers, l'offre détermine la demande. Le client formule une demande mais c'est par la diversité, la subtilité, la finesse de l'offre dans nos métiers que nous réussissons à bien le servir. Car le client ne sait pas nécessairement toujours formuler sa demande.

Lorsque l'on va voir un notaire pour un problème de succession ou de planification. Le notaire va donner quelques indications qui vont stimuler l'imagination. Il en est de même dans nos métiers. La qualité, la diversité et la richesse de l'offre permettront de servir au mieux les intérêts de nos clients.

Les grands réseaux - nous les avons tous à l'esprit, mieux vaut donc en parler – nous bousculent parfois par des méthodes particulièrement dynamiques, pour ne pas utiliser d'autres termes, y compris sur le plan commercial, n'ayons pas peur des mots. Ils savent faire des offres – je parle de ce qui reste dans les limites de l'admissible et c'est souvent le cas – ils savent formuler les offres pluridisciplinaires qui font que le niveau de demandes augmente tout naturellement. Car à une question, à une proposition, succède une demande reformulée et cela ne fait qu'augmenter l'intérêt de la relation avec le client. Le client est tout de même le but ultime. Les professionnels sont particulièrement bien armés pour proposer leurs services, surtout s'ils sont ensemble, et qu'ils respectent les règles relevant de chaque profession, en se reconnaissant comme faisant partie de professions réglementées, encadrées par une éthique, une déontologie, et pouvant travailler ainsi avec un niveau de confiance relativement élevé.

Monsieur Gilles de COURCEL

Merci Monsieur le Président. Maître IWEINS, cette interprofessionnalité de moyens vous paraît-elle déjà réellement exister ? Est-ce que vous la trouvez suffisamment organisée ?

Maître Paul Albert IWEINS

J'avais plusieurs raisons de ne pas venir à cette table ronde mais l'actualité est telle que je me devais d'être parmi vous.

Pour saluer votre initiative, Monsieur le Président, lorsque au mois de mai, vous nous avez réunis, vous n'imaginiez pas que cette table ronde puisse avoir une telle actualité aujourd'hui.

Chacun a en mémoire l'Affaire Dreyfus et ces deux dessins du dîner à l'occasion duquel on ne devait pas parler de l'Affaire Dreyfus. Et ils en ont parlé.

Je n'en parlerai pas, sauf pour dire que c'est en enterrant la hache de guerre que je me suis blessé.

Cela dit, il est bon que nous nous réunissions maintenant et rapidement après la crise, pour voir les choses de façon positive. Effectivement, quand on est amené à polémiquer un peu publiquement, on dit des choses désagréables qui ne correspondent pas toujours à la réalité. Mais il faut bien se faire entendre et on se fait rarement entendre avec modération malheureusement.

Ce qui est clair, et votre Compagnie l'illustre, c'est que dans la pratique, les professionnels libéraux exerçant en petites et moyennes structures, s'entendent parfaitement bien et font le nécessaire pour répondre aux attentes du client. Les attentes du client étant d'avoir à faire à des professionnels compétents, transparents sur le plan du coût et indépendants, pour rendre le meilleur service possible. Je crois que dans cette salle, d'après ce que je comprends de la composition de la Compagnie que je ne manquerai pas de rejoindre à moins que vous me nommiez membre d'honneur... Les professionnels qui sont réunis dans cette compagnie correspondent à peu près à ces critères. Si l'on fait un peu d'histoire, il faut se poser la question de savoir pourquoi on en est venu à des propos moins amènes. Je crois que - nous avions dit que nous n'en parlerions pas non plus - les réseaux pluridisciplinaires y sont pour beaucoup. C'est à dire qu'à partir du moment où l'on a voulu transformer cette attente du client, que nous comprenons comme pluriprofessionnelle, travaillant ensemble, en une demande de guichet unique, se sont posés les problèmes d'indépendance qui correspondaient aux attentes apparentes du client mais non à leurs besoins profonds.

Puisque nous avons pris le parti de pas en parler, oublions les sociétés d'exercice et parlons des sociétés de moyens.

Les sociétés de moyens, le Barreau n'a pas toujours été pour et nous devons battre notre coulpe sur une attitude qui a probablement été trop réservée. Ce n'est pas le seul domaine d'ailleurs dans lequel il a été trop réservé pendant des années. Depuis trente ans, les choses ont beaucoup évolué, notamment grâce à l'unification des professions d'avocats et de conseils juridiques, la présence de professionnels indépendants mais exerçant dans des locaux communs, utilisant des banques de données communes, ne sont plus choquantes pour des avocats. L'important étant de respecter un certain nombre de règles déontologiques, qui nous sont communes pour l'essentiel, mais lorsqu'elles sont particulières à une profession, en essayant d'y veiller.

Il faut se garder dans ce domaine de tout dogmatisme. La question du secret professionnel est une question qui vient très vite. Mais très sérieusement, est-ce qu'elle se pose dans la réalité avec l'ampleur et la gravité qui est celle que l'on évoque dans ce type de débats ? Je ne crois pas.

Vous l'avez dit, Monsieur le Président, lorsqu'un client fait appel à une équipe interprofessionnelle ou multiprofessionnelle, il expose son affaire à trois professionnels. Le secret est partagé par trois professionnels qui y sont tenus évidemment de la même façon. Je crois que c'est un débat sur lequel il ne faut peut-être pas trop s'arrêter.

Plus délicate est l'organisation du travail en commun, des conventions sur le travail en commun. Je ne veux pas empiéter sur ce qui sera la partie du Bâtonnier BENICHOU. Il vous expliquera le projet du Conseil National des Barreaux qui a fait l'unanimité de la profession, à propos de la co-traitance. Je crois que c'est une voie de réflexion extrêmement utile et importante.

Je voudrais vous répéter ma joie que l'on parle de nouveau, ensemble, tranquillement, de travailler ensemble.

Monsieur Gilles de COURCEL

Maître IWEINS, je vous remercie pour ces paroles. Vous m'aviez fait part effectivement de vos soucis et vous m'aviez dit que vous viendriez tout de même. Nous en sommes tous extrêmement touchés.

Je vais me tourner maintenant vers Maître Patrick WALLUT pour avoir le point de vue des notaires sur cette interprofessionnalité de moyens.

Maître WALLUT

Je crois, comme le disait le Bâtonnier IWEINS, que vous en êtes en plein dans l'actualité.

Vous êtes en plein dans l'actualité car nous voyons en ce moment les difficultés qu'il y a à sortir le décret sur les sociétés de participation financière, nous voyons les difficultés qu'il y a à institutionnaliser. Je crois qu'en fait, entre nos trois professions, les experts comptables, les avocats,

les notaires, pour ne parler que de ceux qui ont déjà pris la parole, au fond, il n'y a pas de grande différence d'opinion.

Je crois que globalement, nous considérons qu'une approche institutionnelle n'est sans doute pas la bonne chose. Cela fait des années que tout le monde réfléchit sur un cadre institutionnel dans lequel pourrait s'engouffrer cette interprofessionnalité et au fond, il faut constater que c'est un échec. C'est ce que disait d'ailleurs Maître DAROY (?) dans son éditorial du dernier Bulletin du Barreau de Paris. Il disait : « Est-ce bien la bonne approche ? ». Je partage son sentiment. On le voit avec les sociétés d'exercice libéral qui devaient permettre une certaine interprofessionnalité. Pour ne parler que des rapports entre les notaires et les avocats, à Paris, il n'y a qu'un seul cas depuis 1990. C'est court. Et ce n'est pas forcément une complète réussite. Pas forcément.

Donc, enlevons-nous cette idée. Enlevons-nous cette idée d'autant plus qu'en ce qui nous concerne, nous sommes plus qu'une profession réglementée.

Lorsque je dis « plus », il ne s'agit pas d'un qualificatif qualitatif ; nous sommes hyper réglementés dans la mesure où nous sommes des officiers publics. Des officiers publics en ceci que nous sommes sous la tutelle directe du Garde des Sceaux, nommés par le Garde des Sceaux, ne pouvant nous démettre que lorsque le Garde des Sceaux a accepté notre démission. Cette suggestion que nous avons va très loin. Nous sommes avec le monopole de l'authenticité, un mode de rémunération basé sur un tarif et qui n'a rien à voir avec une rémunération horaire que pourraient avoir de nombreuses professions réglementées. Nous sommes des collecteurs d'impôts pour le fisc. La modification en cours sur les plus-values immobilières nous donne encore une charge supplémentaire et nous assimile, bien malgré nous, à un percepteur.

Nous avons, en contre-partie de ce monopole, des contraintes très fortes : un contrôle comptable annuel très précis sous la tutelle du Parquet Général, une responsabilité civile et professionnelle de trente ans et non pas de dix comme pour les avocats, une garantie collective solidaire unique et qui ne peut se concevoir que si nous sommes indépendants sur le plan structurel et institutionnel.

Nous voyons donc mal, dans notre profession, le développement d'une interprofessionnalité institutionnelle. Par contre, par une approche pragmatique et une collaboration sur un projet, oui ! En fait, comme Monsieur Jourdain faisait de la prose, nous faisons de l'interprofessionnalité sans le savoir, de manière très pragmatique, au quotidien.

Ce matin encore, j'étais dans une réunion de travail où se trouvaient deux notaires, deux avocats et j'ai l'impression que si le dossier devient compliqué, il sera fait appel à un expert comptable. Comme vous le voyez, nous sommes complètement dans le consensuel.

Nous pratiquons donc cela au quotidien, vraiment, le groupe de travail en commun.

L'angle d'attaque d'un dossier : je pense qu'il est très important que nous conservions cette autonomie d'angle d'attaque. Il m'arrive souvent de rédiger un contrat et de le présenter à l'avocat conseil de mon client en lui disant : « Que pensez-vous de ce contrat ? Je l'ai rédigé mais qu'en pensez-vous ? ». Son avis est pour moi tout à fait intéressant.

Le meilleur conseil pour les clients est au fond le conseil conjoint de l'ensemble des intervenants. Ne cherchons pas à essayer d'institutionnaliser, de créer des structures. Même la société de moyens, le Bâtonnier IWEINS le disait, n'est pas quelque chose de passionnant.

J'ai des confrères, pas à Paris mais en province, qui, avec d'autres professions réglementées, ont pris un immeuble entier. Un certain nombre de professions, pas seulement les nôtres mais aussi des géomètres experts par exemple, se situent dans le même immeuble. Effectivement, je pense qu'une bibliothèque commune, des recherches communes etc. sont sans doute des choses intéressantes. A Paris, nous le pratiquons moins ; nous sommes peut-être plus individualistes. Cela viendra peut-être !

Monsieur Gilles de COURCEL

Merci pour ces mots d'encouragement à tous ceux qui pratiquent au quotidien l'interprofessionnalité. Je me tourne maintenant vers Monsieur Philippe ALLONCLE, pour avoir le point de vue de la Commission Nationale de Concertation des Professions Libérales. Monsieur, vous avez un poste d'observation, par conséquent qu'observez-vous sur cette interprofessionnalité ?

Monsieur ALLONCLE

Monsieur le Président, vous aviez convié le Ministre, malheureusement, il n'a pas pu venir aujourd'hui en raison d'une réunion interministérielle importante.

Je voulais vous féliciter de cette initiative ainsi que votre Compagnie.

Outre cette Commission Nationale, qui est importante, le Secrétaire d'Etat en charge des professions libérales qu'est Renaud DUTREIL considère que l'interprofessionnalité est une sorte de terreau qui doit être fertile, au service des entreprises et de l'économie générale. Nous avons la chance d'avoir en France une diversité, une richesse de professions libérales. Nous en avons pris la mesure depuis quelques mois que nous sommes aux Affaires.

Les professions du chiffre et du droit qui sont représentées ici et dont je salue les plus éminents représentants à la tribune, ont beaucoup apporté aux entreprises.

Nous n'en parlerons pas plus que ne l'a fait le Bâtonnier mais le Ministre se félicite que nous ayons pu dépasser les conflits d'intérêts qui ont été constatés il y a quelques semaines. Pourquoi ? Parce qu'un vrai défi est adressé à la société française dans son ensemble qui de faire en sorte qu'elle devienne une société d'entrepreneurs. Pour se faire, nous avons un handicap fort à rattraper : celui du nombre d'entreprises et de la culture d'entreprise ; 2 400 000 entreprises en France pour 3 400 000 au Royaume Uni.

Pour se faire donc, il faut que les français qui souhaitent créer leur entreprise soient conseillés, accompagnés par des professionnels compétents qui sont représentés aujourd'hui par les professions réglementées ou non réglementées parfois. Il est toujours malheureux de voir des projets qui n'avancent pas, des conflits d'intérêt se développer, alors qu'il y a tellement à faire, qu'il y a de tels marchés à gagner vis à vis d'autres structures publiques ou parapubliques. C'est le premier point que je souhaiterais aborder.

L'interprofessionnelle institutionnelle, comme le rappelait Maître WALLUT, était certainement un objectif, il y a quelque temps, qui semblait très séduisant mais qui effectivement avance peu. Le président NAHUM rappelait que de très belles lois avaient été votées par la représentation nationale depuis des années et que certains décrets n'avaient pas été appliqués. Ce n'est pas seulement à cause d'une certaine indolence.

Il ne faut pas se lamenter plus que cela. Il faut en faire le constat et essayer de trouver des solutions autres, de dépasser par le haut ces constats de blocage et faire en sorte que l'interprofessionnalité de projet, l'interprofessionnalité de mission, puisse se développer dans un contexte plus facile, avec des professions qui travaillent en confiance, en confiance entre elles, en confiance par rapport aux autorités publiques et prêtes à donner le maximum pour leurs clients. Des clients qui bien souvent sont très réticents ou simplement mal informés quant aux prestations que les professions libérales peuvent leur apporter.

De ce point de vue, vos idées, vos projets, repris par d'autres professions - comme la lettre de mission, la co-traitance dont le Président BENICHOU parlera, des projets sur : comment avoir une responsabilité civile qui englobe les prestations des différentes professions - comment de tels projets peuvent-ils voir le jour rapidement et sécuriser la prestation ? C'est un point tout aussi vital que l'accompagnement de l'entreprise, à sa création, à son développement voire au moment de sa transmission. Que cet accompagnement soit plus dense et de meilleure qualité grâce aux prestations que vous tous offrez.

L'interprofessionnalité de mission existe à différents endroits. Je constate par exemple qu'en matière de prévention des difficultés des entreprises, les grandes professions se sont regroupées. Je pense aux centres d'information et de prévention aux difficultés des entreprises. Les experts comptables, les commissaires aux comptes, les avocats, les magistrats honoraires des tribunaux de commerce se sont réunis depuis 1999 pour apporter le conseil aux entrepreneurs, très en amont pour essayer de leur donner les instruments qui les pré-alerteraient rapidement de difficultés à venir ou plus en aval lorsque les difficultés se présentent. Ces CIP me semblent une bonne initiative. Elles transcendent un certain nombre de frontières mais elles sont très appréciées de la part des clients.

Je songe à d'autres initiatives beaucoup plus récentes qui ont vu le jour cette année, modestes pour l'instant dans leur développement mais, je pense, appelées à de grands résultats. Ce sont les Mercredis de la Création d'Entreprise qui ont été organisés à l'initiative de la Fédération Nationale de l'Union des Jeunes Avocats et du Centre des Jeunes Experts Comptables.

Ces initiatives montrent qu'il y a des réponses à apporter, entre professionnels compétents, à des besoins extrêmement importants. Je rappellerais que lorsque Renaud DUTREIL a parcouru la France dans le Train de la Création d'Entreprise avec un certain nombre de professions représentées ici, les avocats, les experts comptables, il a constaté ce besoin important de conseil. De telles initiatives sont intéressantes.

Voilà ce que je peux appeler les missions, interprofessionnalité de mission vis à vis de demandes très fortes.

L'interprofessionnalité de projet se décline par le rôle de la Commission Nationale de Concertation des Professions Libérales. Lorsque le gouvernement a nommé un Ministre des Professions Libérales,

nous avons passé une étape institutionnelle. La Délégation Interministérielle aux professions Libérales avait œuvré pendant un certain nombre d'années, de bonne façon, pour présenter des projets, parfois au fondement interprofessionnel, qui avaient le consensus de l'ensemble des professions. Nous avons fait en sorte, avec une nouvelle Commission Nationale de Concertation installée par Monsieur DUTREIL en janvier, que les grandes professions soient représentées, réglementées pour la plupart mais certaines non réglementées, et qu'elles puissent se mettre autour de la table pour présenter des projets.

Je voudrais rendre hommage, alors que nous avons moins d'un an d'activité, aux travaux menés dans les deux groupes de travail qui ont été constitués. Le premier est destiné à réfléchir sur le développement de l'entreprise libérale. Il est présidé par Maître SOCQUET – CLERC LAFONT, Présidente de l'UNAPL. Le second est orienté sur les professions libérales et les problèmes de frontières, de limites, de territoires, tout ce qui concerne la dimension européenne, qui est capitale, internationale, et les difficultés qui peuvent exister en termes de compétences en France, entre certaines professions libérales et d'autres sphères publiques ou parapubliques.

Ces deux groupes se sont réunis depuis le début de l'année et ont apporté des contributions non négligeables à la réflexion.

Je pense tout d'abord au projet de collaboration libérale, qui a été discuté, réfléchi et qui est maintenant en voie de discussion. Il a été réfléchi, au sein de la Commission de Concertation des Professions Libérales.

Je songe également à des réflexions menées actuellement pour amender le projet de loi du Garde des Sceaux sur la prévention et le règlement des difficultés des entreprises, notamment les petites entreprises libérales. Des propositions ont été faites par la Commission Nationale.

Enfin, des réflexions sont menées actuellement sur les problèmes de reconnaissance des qualifications professionnelles au sein de l'Union Européenne. Le Président BEDOSSA (?) qui préside la CEPIS à Bruxelles, avec un groupe de travail, a également apporté des contributions fortes. Cette Commission Nationale est l'exemple même de l'interprofessionnalité de projets au service de l'ensemble du monde libéral et des entreprises. Pour l'instant, elle apporte des résultats extrêmement satisfaisants.

Monsieur Gilles de COURCEL

Merci Monsieur ALLONCLE. Effectivement, tout cela est extrêmement favorable pour les actions que nous menons.

Je vais me tourner vers Michel BENICHOU. Peut-être souhaite-t-il commenter ce que vous venez de dire, Monsieur ALLONCLE, et peut-être nous parlera-t-il un peu plus de cette co-traitance.

Monsieur BENICHOU

Je ne me permettrai pas de commenter les propos de Monsieur le Directeur de Cabinet, je dirais simplement que le travail en cours d'accomplissement est tout à fait utile, notamment en ce qui concerne la question des redressements ou des liquidations judiciaires en entreprises libérales. C'était un très vieux projet que nous avons posé ensemble. Depuis des années, les différentes professions intervenaient. Je crois que maintenant, un véritable projet est sorti et cela est fondamental.

Nous allons rester dans le consensus, j'ai peur de décevoir encore la salle.

Je crois que nous avons quatre postulats :

Premièrement, nous intervenons pour les mêmes clients. Ceux-ci deviennent de plus en plus exigeants au travers d'une idée forte pour eux qui est cette notion de sécurité. On parle beaucoup de la sécurité pour les citoyens mais les entreprises demandent la même sécurité sur le plan comptable, sur le plan financier et sur le plan juridique. Deuxièmement, nous avons les mêmes principes. Lorsque nous regardons nos déontologies, nous remarquons les mêmes fondements : l'indépendance, la rigueur, la probité, la compétence. Nous sommes sur les mêmes bases.

Troisièmement, nous avons les mêmes problèmes, du fait de l'exigence de nos clients, des difficultés, des charges sociales, de contraintes qui pèsent sur nos cabinets, nos études, notre activité. Ces contraintes sont terriblement prégnantes et font que le professionnel libéral passe une grande partie de son temps à essayer de gérer son entreprise et une autre partie à essayer de satisfaire ses clients.

Enfin, sur le terrain, la coopération se passe sans aucune difficulté, à Paris comme en province. En qualité de provincial, je le constate tous les jours.

Le Conseil National des Barreaux, que je représente depuis le début de cette année, qui est un établissement public prévu par la loi de 1990 afin de représenter les avocats auprès des pouvoirs publics, a essayé d'avoir une démarche pragmatique concernant la question de l'interprofessionnalité. Effectivement, la littérature est abondante. J'ai demandé, comme vous Monsieur le Président et comme nous avons tous du le faire, de rassembler les différents rapports, lois et publications diverses. Comme je suis un provincial et que j'ai une toute petite valise, je ne suis venu qu'avec quelques uns de ces documents. On a beaucoup écrit. Malheureusement, si l'on croit, on ne pratique pas ou en tous cas, on ne pratique pas sur le plan institutionnel ni sur le plan de l'exercice.

Le Conseil National des Barreaux s'est donc demandé ce qui, effectivement, se pratiquait au quotidien : C'est le travail avec le client sur des missions ponctuelles. C'est ce que nous appelons, comme vous, la collaboration interprofessionnelle, la co-traitance.

Quels sont les problèmes que pose quotidiennement cette co-traitance et comment essayer de les résoudre ? Naturellement, c'est le point de vue du Conseil National des Barreaux mais je souhaiterais que peut-être à l'issue de cette table ronde, un accord puisse être passé, aux fins qu'au travers du travail préalable fait par le Conseil National des Barreaux, nous puissions nous réunir pour voir comment l'améliorer encore.

Le principe général que nous posons est l'idée d'une convention. Je sais qu'il est déjà très compliqué pour chacun des professionnels d'établir la lettre de mission mais la convention permet de cerner des accords et d'avancer. Cela permet aussi de résoudre dès le départ un certain nombre de difficultés entre nous. Il s'agit donc d'un travail préalable qui nous semble intéressant. Je suis intimement persuadé que dans 99% des cas, cela ne posera aucune difficulté.

Le deuxième élément que nous posons est ce que nous appelons la déontologie interprofessionnelle. Il s'agit de la réciprocité de respect au niveau de la déontologie ; un professionnel qui travaille avec un autre professionnel n'a pas à critiquer le travail de l'autre. Ce sont des principes de base simples mais c'est comme cela qu'on avance et qu'on crée de véritables liens de confiance.

Troisième point, là aussi nous avons les mêmes principes : indépendance et incompatibilité. Nous travaillons de la même façon, nous avons la même déontologie. Ce principe d'indépendance ne pose pas de problème. Qu'est-ce que cela signifie concrètement ? Il ne peut pas y avoir immixtion, même si nous nous trouvons dans une mission ponctuelle, dans le cabinet ou dans l'organisation de l'autre. La aussi, nous le vivons chaque jour. Nous n'accepterions pas, lors d'une mission ponctuelle, que l'autre puisse s'immiscer dans notre façon de travailler, dans notre organisation.

Evoquons la notion de confidentialité. Dans notre profession, nous avons la règle de confidentialité des correspondances qui est même une règle légale. Le Conseil National des Barreaux a voté qu'un accord doit être passé entre professionnels pour la confidentialité des correspondances. Nous travaillons sur le même dossier, il est de notre intérêt de nous écrire et d'avoir une confidentialité dans nos correspondances. Sinon, c'est un vrai problème. Cela doit s'appliquer de telle façon à ce qu'il n'y ait aucune difficulté dans l'exécution de la mission. Tout cela est dans l'intérêt du client.

Secret professionnel : Nous partons d'un principe qui est la difficulté du secret partagé. Le client donne les informations, nous sommes tous ensemble et nous avons la même mission. A partir de là, nous travaillons ensemble, et, ce que nous donne le client, nous le gardons ensemble au titre du secret. En revanche, sur un aspect comptable, le client peut dire : « Je ne veux en parler qu'à mon expert comptable », c'est à dire qu'il y a une mission dans la mission. Sur un plan juridique il peut dire : « Je choisis mon interlocuteur juridique ». Donc si le client dit : « Je ne veux en parler qu'à l'un des professionnels même si la mission est commune », nous sommes contraints de respecter son point de vue.

Le secret commun concerne les informations données par le client lorsque nous sommes ensemble et lorsque c'est utile pour le développement de la mission.

Lorsque le client dit : « Je ne veux dire cela qu'à mon expert comptable car lui seul doit entendre ce propos », il faut respecter la position du client. C'est simple. Sauf à dire au client – cela est prévu également dans notre texte : « Attention, je dois indiquer cet élément pour la réussite de la mission que vous nous confiez. Si je le garde seul, je ne parviendrai pas à résoudre votre problème ».

On peut parfaitement faire entendre au client que l'objectif, c'est la réussite de la mission qu'il nous a donnée et non pas la réussite d'une mission partielle qui pourrait entraver la réussite globale.

Responsabilité civile professionnelle : le texte est encore perfectible. Nous partons sur l'idée que chacun a une assurance responsabilité et nous excluons la clause de responsabilité solidaire des intervenants. Nous disons, dans la lettre de mission : pas de clause de responsabilité solidaire.

Mais peut-être pouvons-nous arriver à une assurance commune sur une mission commune. Nous sommes tous assurés dans le cadre d'une certaine limite et peut-être que pour des missions importantes, il peut y avoir un élément supplémentaire. Dans ce cas, peut-être pouvons-nous conclure, pour assurer cette mission, ponctuellement, un contrat qui permettrait de rassurer davantage le client. Car il est vrai que dire au client : « Nous sommes tous assurés mais chacune de nos prestations relève de notre mission et notre assurance et non pas de la mission commune », peut le troubler. Il faudra donc que nous arrivions à trouver des solutions communes. Naturellement, il faudra répercuter les coûts supplémentaires.

De même que sur la question de la transparence des rémunérations nous sommes également sur des règles communes et unanimes.

Voilà notre contribution. Le Conseil national des Barreaux l'a adoptée cette année, sous ma présidence. Cela a été une des premières décisions qu'il a prises. Pour l'instant, cela n'est pas encore intégré dans le règlement intérieur de tous les barreaux, nous attendons le pouvoir normatif du Conseil National des Barreaux qui doit intervenir avec la loi Professions janvier 2004.

Profitons de cela. Discutons. Notre contribution est là. Elle est perfectible. Discutons entre nos professions afin d'arriver à bâtir ces éléments d'interprofessionnalité de terrain.

Allons même plus loin : je suis intimement persuadé que nous pouvons rédiger ensemble une lettre type en matière de mission, un cadre général, qui faciliterait la vie des professionnels. Si nous avons un cadre général pour cette interprofessionnalité de terrain, nous passerons moins de temps dans ma rédaction et cela facilitera nos rapports.

Enfin, nous avons les mêmes règles en matière de publicité, en matière de démarchage. La deuxième proposition que je ferais volontiers est que nous puissions travailler ensemble sur les questions européennes et ce que nous prépare Monsieur MONTI, Commissaire à la Concurrence.

Le Conseil Supérieur a organisé une réunion sur le plan européen. Je ne pourrai malheureusement pas être présent mais je serai représenté par un membre du bureau du Conseil National, spécialiste de ces questions et qui apportera sa contribution. Là aussi, travaillons ensemble. Ne subissons pas. Essayons de prévenir, d'anticiper. Le débat est suffisamment important.

Voilà les quelques éléments concrets que je voulais apporter.

Monsieur Gilles de COURCEL

Je vous remercie Maître BENICHOU. Vous avez raison de dire que ce sont des éléments extrêmement concrets. Nous sommes très impressionnés car avec Jacques POTDEVIN, nous avons travaillé, au niveau de la CCEF, à des tâches de ce genre. Il est extrêmement difficile d'arriver à des approches aussi synthétiques. Cela demande une réflexion importante. Il est très intéressant de voir qu'il existe un ensemble de travaux qui a été réalisé et qui est très avancé. Avant de continuer le tour de table, William NAHUM voulait ajouter quelque chose.

Monsieur William NAHUM

Je voulais me féliciter de l'intervention du Bâtonnier BENICHOU. Effectivement, il y a dans ces résolutions - que je prenais en note car c'est ma façon de m'imprégner des choses bien qu'elles figurent dans un document que je possède par ailleurs – en particulier sur le secret professionnel mais également sur d'autres aspects, une évolution par rapport à l'histoire tout à fait louable dans le sens du pragmatisme tout en restant très vigilant sur les principes qui relèvent de nos déontologies respectives. Je ne peux que m'en féliciter. Je ne sais pas à quel stade en est l'adoption par les différents barreaux. Il faut laisser le temps au temps, que chacun prenne ses résolutions.

Je voulais réagir à votre offre de discussion, je l'accepte avec joie. Je pense que, dans des délais à définir, nous pouvons travailler ensemble pour aller plus loin et essayer de définir enfin les modalités d'une coopération fructueuse sur le terrain.

Monsieur Gilles de COURCEL

Nous notons cette proposition.

Nous avons évoqué jusqu'à présent un environnement qui est celui des professions traditionnellement réglementées. A la Compagnie des Conseils et Experts Financiers, au départ, nous avons pensé « professions réglementées » mais très vite, nous nous étions intéressés, car cela répondait aux

préoccupations de nos clients, à tout ce qui touchait au conseil financier, à l'ingénierie financière, à la transmission d'entreprise, à l'évaluation et au conseil en gestion de patrimoine. A cette époque, il y a une dizaine d'années, cette activité n'était pas réglementée et cette profession n'était pas en soi, réglementée.

La loi de Sécurité Financière a prévu un cadre. Nous avons vu dans la précédente table ronde qu'il n'était pas très facile à mettre en œuvre mais il est clair que sur le terrain, des experts comptables, des avocats et des notaires travaillent dans le domaine du conseil en gestion de patrimoine. Certaines personnes sont spécifiquement conseils en gestion de patrimoine. J'avais donc proposé à Olivier COLLIN, Président de la Chambre des Indépendants du Patrimoine, de participer à cette table ronde pour qu'il nous donne son point de vue. Pas nécessairement par rapport au statut de conseil en investissements financiers, cela est un peu compliqué, mais, avant même que ce statut existe, des réflexions avaient eu lieu au niveau de la Chambre des Indépendants du Patrimoine sur ces problèmes de l'interprofessionnalité.

Monsieur Olivier COLLIN

Merci de nous donner l'opportunité d'intervenir auprès d'éminents représentants de professions réglementées, qui sont installés dans les esprits et dans les réflexes depuis bien longtemps. Nous constituons, il est vrai, une profession relativement jeune. On ne commence vraiment à parler des conseils en gestion de patrimoine indépendants que depuis une petite quinzaine d'années. Le public, le consommateur, n'a donc pas forcément toujours le réflexe de se tourner vers notre intervention.

De la sorte, les professions réglementées n'ont aussi pas toujours ce réflexe présent à l'esprit de se dire : Il peut y avoir une compétence complémentaire à apporter dans le traitement d'une problématique de mon client.

Avant tout, il est important de vous faire état de notre conception pratique de l'interprofessionnalité au quotidien, au-delà de tous les grands débats philosophiques que l'on pourrait conduire à ce sujet. Il s'agit de se dire : Qui est ce client ? Ce client, neuf fois sur dix, c'est un individu, un homme, ce sont des intérêts familiaux qui sont en jeu, c'est l'intérêt d'un foyer fiscal avec des composantes professionnelles, privées.

Le premier clivage que j'aimerais faire tomber est celui de l'opposition du particulier et du professionnel car bien souvent, il y a toujours le même homme derrière, avec ses problématiques. Ces problématiques, par leur diversité, par leur complexité, ne peuvent être traitées autrement que par l'adjonction d'un certain nombre de compétences bien identifiées de l'ensemble des professions que nous représentons.

C'est donc à ce titre que les conseils en gestion de patrimoine indépendants, qui ont toujours cherché à avoir cette approche de la problématique globale du client, ont toujours eu ce réflexe de fond de se dire : Je ne peux pas être seul. Je ne peux pas revendiquer, à moi seul, ce territoire de compétences. Le meilleur moyen d'être compétent est de connaître ses limites et de savoir passer ce relais, passer ce bâton témoin, vers les autres professions qui vont aider à compléter les solutions à apporter au client.

Sur le terrain, force est de constater que pour ceux qui pratiquent depuis de nombreuses années, les choses marchent très bien. Elles marchent très bien à une condition exclusive : celle de se connaître. On a cité un peu plus tôt la notion de respect. Oui, le respect de la profession, le respect de la compétence de l'autre est fondamental. Le dialogue avec l'autre est fondamental.

La bonne solution, foncièrement, personne ne la détient réellement seul. C'est bien souvent par l'échange, par le dialogue, au quotidien, avec le notaire, l'avocat, l'expert comptable du client, que l'on va réussir à extirper la juste solution, celle qui d'ailleurs parfois sera sur la médiane. La solution est rarement soit strictement fiscale soit strictement juridique ; il y a du compromis là dedans.

Derrière cela, j'aimerais faire passer le message à ces professions très institutionnalisées, que le gestionnaire de patrimoine indépendant est quelqu'un qui cherche, comme elles, à avoir cette persistance de relations avec son client, cette connaissance approfondie de son besoin, cette capacité à anticiper ce qu'il pourra se passer, à l'aider à réfléchir. Bien souvent, on constate que le client, même dans l'expression de son besoin, est très terre à terre. Il ne voit pas plus loin que demain.

Il me semble que nous avons tous à faire du chemin ensemble. Je suis convaincu que cela fonctionne puisque tout un chacun qui exerce de métier depuis longtemps s'est rendu compte sur le terrain que nous faisons du bon travail. J'espère que le cercle des réflexions sur l'interprofessionnalité et sur la formalisation des modes d'intervention, des frontières, pourra s'enrichir aussi de notre sentiment, de notre approche et de notre expérience sur le sujet.

Monsieur Gilles de COURCEL

Merci Olivier COLLIN. Je pense que dans le statut des associations professionnelles sur laquelle est en train de travailler l'autorité des marchés financiers, il y a ce volet déontologique, ce seront des points également visés.

Je vais me tourner vers Jacques POTDEVIN. Non seulement parce qu'il est le Président d'Honneur de notre Compagnie mais parce que ses responsabilités au niveau européen nous paraissent intéressantes. En effet, cela bouge un peu de ce côté, vous avez fait référence aux volontés de Monsieur MONTI.

Quelle est cette menace ? On nous dit que plus on est réglementé, plus on est onéreux et que cela est très mauvais pour l'utilisateur. Jacques, comment cela se présente-t-il ?

Monsieur Jacques POTDEVIN

Merci Gilles. Bonjour mes amis. Je suis tellement heureux que tu me donnes la parole dans cette enceinte, de me retrouver ici, avec mes amis, et un peu dans ma famille.

Cette famille aujourd'hui, n'est pas seulement hexagonale, elle est européenne puisque notre ami Guy CANE (?) est présent. Elle est aussi mondiale because we have Stephen RUFFUS (?) with us. We are very happy, Stephen, for your presence. We are very happy to see you again and thank you very much for your presence from New York. Stand up !

Vous voyez donc que nous ne sommes pas sectaires à la CCEF, nous sommes interprofessionnels. Nous sommes même interprofessionnels avec les avocats du barreau de New York malgré le (incompris).

Nous vivons une époque tout à fait étonnante. Une époque étonnante car nous avons vécu des moments où les directives mettaient quinze ans à être mises en œuvre. Concernant les commissaires aux comptes, la précédente, la huitième, date de 1984 ; elle avait mis quinze ans à être mise en place. Que s'est-il passé ? En dehors des accès de fièvre américains – pardon Stephen – le marché européen a essayé de se construire. La Commission a considéré que le vrai moteur de l'Europe, le vrai moteur de la croissance, c'était un grand marché européen et d'abord un grand marché financier. Deuxièmement, elle a constaté qu'en Europe, plus des deux tiers des entreprises sont des PME et plus des deux tiers des PME sont dans le service. Nous sommes donc – excusez-moi pour les professions réglementées – nous sommes dans les deux tiers des PME du service. Troisièmement, l'Europe dit : Il y a des pays qui ont de fortes réglementations et d'autres qui ont de faibles réglementations. Ce qui est bizarre, c'est qu'il n'y a pas plus d'accidents dans les pays où les réglementations sont faibles.

Alors, comme le disait Gilles, que faudrait-il faire ?

La Commission s'est alors mise à réfléchir. Elle a dit : Finalement, c'est assez simple. Nous devons nous mettre d'accord sur un marché unique en 2005, tant pis, nous avons pris un peu de retard, ce sera pour 2010 mais cette fois, nous allons vraiment nous y mettre.

La première règle qui va sortir d'une directive – que j'ai apportée pour ceux qui voudraient la consulter – est la directive sur le marché des services, qui va être arrêtée en principe avant la fin de l'année. Elle prévoit une règle simple : le home country-contrôle (?). Cela signifie que l'on se déplace en Europe avec sa réglementation et le titre de son pays d'origine.

Cela signifie que je suis avocat français et quand je vais à Bruxelles, je porte ma réglementation française et mon titre français. Cela signifie que lorsque je suis expert comptable français, je porte ma réglementation française et mon titre français.

Le grand problème est que nous avons des règles en France qui ne sont pas, en ce qui concerne les experts comptables, forcément les mêmes ailleurs. Quand je suis avocat, c'est la même chose. Par conséquent, les ATA (?) se disent : « Nous avons été très heureux pendant des années car nous avons le principe de la subsidiarité ». Messieurs les avocats, vous connaissez cela beaucoup mieux que moi.

Le principe était de dire : la directive est un minima. Prenons un exemple simple : dans les structures professionnelles d'exercice, en ce qui concerne par exemple les experts comptables ou les commissaires aux comptes, nous avons des règles en France qui sont : 75% professionnels, diplômés... Alors que l'Europe dit : au minimum, 50%. C'est cela le principe. L'Europe dit 50 mais nous disons 75.

C'est fini ! L'Europe dit : C'est terminé. Il va falloir appliquer la même règle partout ; nous ne voulons plus de subsidiarité. Tout ce que nous accepterons, c'est un nouveau mot : le test de proportionnalité

c'est à dire que nous irons voir dans un pays pourquoi cette réglementation est indispensable. Si le pays arrive à le prouver, alors nous la maintiendrons ; si le pays n'arrive pas à la prouver, nous ne la maintiendrons pas.

Cela veut dire mes amis que, très satisfaits de ce formidable débat, nous devons être unis. Nous devons être unis car, il faut le dire, la France est un peu une exception au plan européen. Naturellement, je suis de ceux qui pensent que nous sommes une exception culturelle utile. Figurez-vous que d'autres ne le pensent pas forcément ! C'est incroyable mais c'est vrai !

Par conséquent, il est sûr et certain que nous ne pourrions pas refaire tout le chemin que peut-être d'autres ont fait à notre place mais si nous sommes unis, peut-être pourrions-nous mieux préserver nos activités.

Dans ces activités, pourquoi sommes-nous ici ? Nous sommes ici car j'ai toujours défendu le fait qu'il existait à côté de nos prestations réglementées des prestations déréglementées. Celles-ci sont faites soit par des membres de cette noble assemblée comme Olivier COLLIN ou par d'autres qui ne sont pas avec nous. Il est donc bien clair que si nous regardons l'évolution du marché des professions réglementées, nous nous rendons compte que nous sommes sur une certaine stagnation de ces marchés. Ils évoluent, progressent lentement, diminuent un peu mais il n'y a pas de révolution.

Où voyons-nous se développer les activités ? Dans le service et dans le service non réglementé.

Par conséquent, nos vrais champs d'intervention sont des champs d'intervention où la réglementation n'existe pas et où l'Europe dit : « Il est interdit à un état de faire que ce qui est autorisé à un professionnel dans un état soit interdit dans celui qui le reçoit. Il est interdit de lui mettre de contraintes qui sont une spécialité d'assurance, un enregistrement particulier etc. ». Par conséquent, il y a un formidable avenir pour vous tous, pour nous tous, dans le marché du conseil déréglementé.

Dans ce marché du conseil déréglementé, plus là qu'ailleurs, l'union fera la force.

Je voulais simplement vous dire que dans cet arsenal de nouvelles directives, il ne fallait pas voir quelque chose d'angoissant mais une vraie chance pour nous de travailler un peu plus ensemble, dans un espace déréglementé, sur de nouveaux marchés. Car la Commission Européenne souhaite qu'il existe une vraie concurrence entre les professionnels, de sorte que les entreprises qui nous utilisent, utilisent au mieux nos services. Evidemment, nous entrerons dans des mécaniques de bagarres de prix, dans des bagarres de justification de prestations, nous aurons de la publicité qui (incompris) de ce que nous connaissons aujourd'hui. C'est comme cela que nous progresserons. L'intérêt de le faire ensemble est qu'au lieu d'investir chacun de notre côté, nous investirons ensemble.

Merci beaucoup Gilles.

Monsieur Gilles de COURCEL

Patrick WALLUT disait qu'il était dans une profession extrêmement réglementée. Est-ce que je peux vous demander, Maître WALLUT, votre réflexion face à ce projet de directive ?

Maître WALLUT

Je ne me sens pas seul concerné autour de cette table ronde.

La réglementation, ce n'est pas du protectionnisme. La réglementation a une raison et comme le disait le Bâtonnier BENICHOU, la raison, c'est le service au client. Notre raison d'être à tous, c'est cela.

Est-ce qu'on assure mieux un service dans le cadre d'une profession réglementée, réglementée dans le cadre d'un ordre, un ordre avec des fonctions disciplinaires, sous la tutelle de l'Etat ? Je crois que la réponse est oui. La protection est meilleure, cela est sûr.

En plus de cela, il y a des différences à la marge - je dis bien à la marge – entre nos professions, qui font que les réglementations d'une profession à l'autre, ne sont pas transposables.

Nous avons tous un secret professionnel. Notre définition du secret professionnel n'est pas tout à fait le même. L'avocat met le secret professionnel à l'aune des droits de la défense, ce qui pour lui est essentiel et il a parfaitement raison. Notre secret professionnel a tout à fait une autre valorisation. Ce qui fait que nous avons une très légère différence sur les rapports avec le blanchiment de l'argent et (incompris). Mais ce ne sont que des différences à la marge.

Regardez, dans une profession comme la nôtre, la solidarité. Nous sommes totalement solidaires. Il ne s'agit pas simplement de l'assurance RCP, c'est de la garantie collective dont je parle. Si l'un d'entre nous faute, et faute de manière intentionnelle, tous les notaires de France et de Navarre sont

solidaires et paient. Si nous n'étions pas réglementés, nous ne pourrions pas offrir ce service. Cela est évident.

En ce qui concerne notre tarif, il est vrai qu'on peut le contester. Mais 40% des actes des notaires sont des actes déficitaires. Pour certains actes, plus j'en fais, plus je perds d'argent. Pourquoi ? Parce que sur certains actes, notre rémunération est peut-être légèrement ou nettement supérieure au travail fourni, mais, qu'est-ce que c'est ? Chez nous, ce sont les gros qui paient pour les petits. C'est de l'aide juridictionnelle qui ne coûte rien au contribuable ; Parce que cela fait partie de notre système. Monsieur MONTI dit : « Vous ne me persuadez pas qu'avec un numerus clausus, vous ne me persuadez pas qu'avec un tarif, vous ne persuadez pas qu'avec la règle de nationalité et l'absence de publicité, le consommateur y gagne. ». Il ne veut pas entendre nos arguments et nos propos. Il est tout de même sous l'influence - je suis désolé pour le représentant du barreau de New York – d'une certaine dynamique scandinave et anglo-saxonne qui ne peut pas comprendre ce qui existe dans la vieille Europe continentale.

Monsieur Gilles de COURCEL

Je passe la parole à Maître BENICHOU.

Maître BENICHOU

Nous n'avons pas de numerus clausus sur notre profession, nous n'avons pas de tarif, pourtant, nous sommes une profession réglementée et nous avons la même analyse sur ce que vous indiquez concernant le conseil. Il reste que dans tout cela, il faut tout de même faire attention. Aux Etats Unis, lorsque j'allume la télévision et que je vois nos confrères américains dans des spots croustillants, où coule beaucoup d'hémoglobine, s'exprimer en disant : « Je suis là pour régler votre problème », cela m'affole un peu. Ce n'est pas tout à fait nos règles, j'allais dire de déontologie, mais également nos règles par rapport à nos clients.

Les propos de Monsieur MONTI concernant la publicité m'inquiètent alors même que nous avons une règle de publicité possible, avec un certain encadrement. Mais il ne faut pas faire n'importe quoi.

Je pense que la profession réglementée répond aussi à un souci du public d'avoir une sécurité. Il faut impérativement que, sur un nombre de points, nous soyons intransigeants en dépit d'un discours de déréglementation totale. Sinon il faut faire très attention. Récemment, devant un Conseil de l'Ordre Disciplinaire, un de nos confrères est intervenu en disant : « Je vous récuse tous car vous êtes mes concurrents. Vous n'avez pas le droit de me juger. », préférant être jugé par des magistrats que par ses pairs.

Nous savons qu'il faut une réglementation, de la déontologie, de nos règles fortes. Si nous acceptons totalement le discours de Monsieur MONTI, j'ai peur que tout soit emporté et en particulier des règles déontologiques fortes. Il faut donc être très vigilant.

Monsieur POTDEVIN

Je ne défends pas les positions de Mario MONTI. Je dis simplement que nous sommes dans une mécanique européenne contre laquelle certes, nous pourrions résister - Je pense notamment à Etienne avec lequel je défends quelques dossiers pour la France - il n'empêche que certains pays ont moins de réglementations et n'ont pas plus d'accidents. Cela nous interpelle tous. Quand la Commission dit, et je suis concerné autant que vous : « Quelques fois, vos ordres sont des barrières », cela est vrai. Lorsqu'on dit : « Finalement, vos systèmes d'inscription etc. constituent une barrière au fait qu'on ne laisse pas entrer d'autres professionnels », cela est vrai. Mais la vraie protection que nous avons dans notre pays c'est la langue car nos clients français parlent assez peu d'autres langues et nous avons donc la chance qu'ils travaillent avec nous.

Cependant, de plus en plus d'étrangers viennent vivre en France et là, cela devient dangereux. Lorsque les anglais viennent créer des entreprises en France, ils cherchent des professionnels anglais. Le vrai risque est dans le fait que, notamment dans le sud de la France, les maisons sont achetées par des personnes plutôt anglophones. Je conseille donc à mes amis de la région du sud-est de se mettre à l'anglais très vite pour pouvoir garder leurs clients anglais !

Maître IWEINS

Malheureusement, je crois que vous avez raison. Cela va aller très vite. Sur les problèmes de numerus clausus, de tarif, de publicité, nous allons avoir beaucoup de mal à résister. Le parisien new-yorkais que je suis regarde aussi la télévision aux Etats Unis et n'a pas vu les mêmes scènes. L'expérience que l'on peut avoir de la publicité et des avocats aux Etats Unis, montre qu'il n'y a que les ringards en font, de la publicité ringarde.

Je pense que nous pouvons nous engager dans une démarche de communication. Il faut cesser d'avoir honte de communiquer. C'est sans doute parce que nous avons honte de communiquer que d'autres, qui ne sont pas réglementés et qui communiquent beaucoup, mangent des parts de marché. Il y a le problème plus fondamental, qui nous réunit aujourd'hui et qui n'est pas le numerus clausus, ni la tarification, ni la communication mais la pluridisciplinarité, car Mario MONTI nous attaque aussi sur ce point. Et cela nous force à aller sur nos chords « core values », les vraies valeurs de nos professions, ce pourquoi nos ordres, nos chambres, nos compagnies existent, pourquoi nous existons. Il y a là des valeurs fondamentales, que nous partageons pour l'essentiel : le secret professionnel, la garantie de probité des professionnels etc.

Il va falloir que nous nous habituions - ce n'est peut-être une mauvaise chose qu'à l'aube du troisième millénaire nous nous bousculions un peu – il va falloir que nous nous habituions à ce que nos ordres professionnels, nos compagnies, s'intéressent à ce qui est essentiel et peut-être laissent tomber ce qui, de l'extérieur, paraît être des atteintes aux pratiques concurrentielles et l'est peut-être en fait.

Monsieur Olivier COLLIN

Dans les quelques derniers propos qui ont été échangés, j'ai entendu : crainte de la concurrence, numerus clausus, un certain nombre de mots de cet acabit. Je vous avoue franchement que cela m'inquiète. Les mammoths étaient gros, ils ont disparu.

C'est au contraire en ayant de la créativité, pour montrer à nos clients que nous sommes compétents, que nous sommes capables ensemble de trouver les solutions qui feront leurs lendemains que nous sommes sûrs de survivre. Voilà.

Maître IWEINS

A la seule condition de ne pas jeter le bébé avec l'eau du bain.

Monsieur Gilles de COURCEL

Si je peux solliciter une question : Dans ce développement des activités non réglementées, tout le monde va se mettre sur ces activités... Sur la transmission d'entreprise, on peut avoir aussi bien des experts comptables que des notaires. Donc n'y a-t-il pas un risque, les différentes professions réglementées - elles le deviendront toutes en France, y compris les conseils en gestion de patrimoine - se mettant sur les activités non réglementées, d'avoir finalement une concurrence un peu sauvage sur cette zone commune que seraient les activités non réglementées et qui pourront avoir dans la compréhension du public un certain nombre d'interférences sur la compréhension de ce que représente telle ou telle profession ?

Monsieur NAHUM

Je voulais rebondir sur le débat européen à l'instar de mes collègues. Je crois que certaines choses sont vraies, cela correspond au problème, mais en même temps, je pense que c'est un peu un faux débat.

Pour ce qui me concerne, mes collègues ici présents savent que je ne suis pas un hystérique de l'institution ordinale, réglementée, de l'absence de publicité etc. mais en même temps, il faut faire avec ce que l'on a.

Je prends souvent pour exemple les britanniques. On dit des britanniques : ils ne dépendent pas du ministre, il n'y a pas de commissaire du gouvernement, il n'y a pas de contrôle etc. La réalité est que les britanniques sont infiniment plus nombreux que nous. En France les membres de l'ICAEW sont

120 000, leur nombre à l'étranger, plusieurs dizaines de milliers. Ce qu'ils peuvent faire va de l'audit à la tenue de comptabilité et à la gestion de patrimoine. Ils peuvent toucher des commissions, faire de l'administration provisoire. Ils ne sont pas réglementés et en même temps, ils sont chartered, c'est à dire qu'ils ont tout de même, du fait qu'ils appartiennent à l'Institut, des règles comminatoires ressemblant à ce que nous inventons.

Les choses étant égales par ailleurs, qu'est-ce que l'on attend d'un professionnel libéral ? Qu'il ait la conscience professionnelle et un certain niveau de formation, qu'il respecte son client c'est à dire que s'il recueille des confidences, qu'il garde le secret professionnel. La tarification est un cas particulier, c'est vrai, mais pour ce qui concerne les deux professions, tous les avocats n'ont pas le même tarif. Et je pourrais démultiplier les exemples.

Il y a là un vent libéral qui est très bien sur le plan économique. La seule chose est que si j'étais commissaire aux comptes ou expert comptable, je pourrais dire : Commissaire aux comptes, la bonne publicité c'est : « Ici, on certifie à tous les coups et pour pas cher ! ». Le bon commissaire aux comptes fait une publicité et dit : « Venez chez moi, vous êtes surs que l'on certifie et ce n'est pas cher ». L'expert compatible dit : « Ici, on fait des bilans et on ne paie jamais un centime d'impôt ».

J'exagère. Nous avons travaillé avec Etienne Lampert il y a deux ans, nous n'avons pas réussi notre coup (nous souhaitons avoir les mêmes règles que vous, avocats en matière de communication).

On a évolué tout de même car chez nous, la règle était simple : toute publicité est interdite. Ce n'est pas le cas chez vous où la publicité peut exister ; elle doit être convenable, encadrée, comporter une bonne décence. C'est peut-être un problème culturel mais effectivement, vendre des prestations avec des effets d'hémoglobine ou autres, ce n'est pas dans notre culture aujourd'hui. Et je trouve cela plutôt sain car on craint la pente d'une vulgarisation excessive de la société qui peut générer elle-même des troubles et des déviations.

L'Europe va faire souffler un vent de libéralisation. Nous avons, le 11 décembre, une grande conférence en Europe. Tous les collègues ont été invités ; des professions françaises, des étrangers seront présents, pour débattre.

Il faut savoir être raisonnable. Si l'on dit que nous souhaitons que tous les experts comptables d'Europe viennent en France faire de l'expertise comptable, cela ne nous pose aucun problème, mais nous souhaitons tout de même savoir si ce sont des experts comptables qui ont été radiés dans leur pays ou non, s'ils se raccrochent à un minimum de règles. Non pas de règles contraignantes parce que nous non plus n'avons pas de numerus clausus, au contraire. On n'arrête pas de dire que l'on va avoir plus d'experts comptables etc. Mais en même temps, puisque l'on parle de concurrence il faut un minimum d'équité, de transparence et d'équilibre dans les concepts sous-jacents et l'appartenance à un corps.

C'est ce que nous disons et ce que nous allons dire à Bruxelles. Il s'agit de ne pas faire n'importe quoi, n'importe comment.

A la limite – je le dis publiquement – si l'on supprimait les ordres, y compris pour les avocats, je suis convaincu que le client exigera une référence. Ce n'est pas simplement que nous, ordres institutionnels installés dans nos fauteuils, voulons encadrer et enfermer les professionnels, cela peut arriver mais je crois que le problème n'est pas là. Si plus rien n'existait, si toutes les réglementations étaient supprimées, les premiers à dire : « Nous voulons savoir à qui nous parlons », seront les clients.

Est-ce que vous voyez des gens aller voir un médecin sans savoir s'il est diplômé, de quelle faculté ? Toute proportion gardée, c'est un peu le même problème. Un client qui va voir un avocat pour le défendre au pénal, au civil, pour réaliser une opération dans les entreprises, peut-on imaginer qu'il ne s'intéresse pas à qui il a en face de lui ? Cela me paraît incroyable. Je dis donc que c'est un faux problème et que les choses vont s'équilibrer d'elles-mêmes, quitte à ce que l'on aille trop loin dans la déréglementation. La nature ayant horreur du vide, elle rééquilibrera elle-même les choses.

Ceci dit, nous allons essayer de dialoguer et c'est le sens évidemment de ce colloque qui verra intervenir des députés, des représentants de la Commission etc. pour avoir un dialogue et un terrain d'entente sur les choses raisonnables.

Merci.

Maître WALLUT

J'aimerais plusieurs remarques sur ce qui vient d'être dit. Comme le disait le Bâtonnier BENICHOU, essayons de vivre l'interprofessionnalité par la politique des petits pas. N'essayons pas de nous lancer dans de grands projets, même entre nous, je ne parle pas de réglementation. La politique des petits pas. Par exemple son idée de dire : entre nos professions réglementées, pourquoi ne pas accepter la

lettre confidentielle ? Je peux vous dire que c'est une chose qui nous gêne énormément dans nos rapports avec les avocats, dans les deux sens.

Dans les correspondances que nous pouvons avoir avec des avocats, dans des règlements de succession difficiles ou dans des débats d'immobilier d'entreprise ou de financements corporate un peu compliqués, si nous avons cette confidentialité entre nos professions dans des courriers, cela ferait largement avancer le débat.

Egalement dans la lettre de mission : Par exemple, lorsque nous nous présentons à plusieurs devant un client, ce dernier a besoin de connaître la rémunération globale de ces conseils car il a un budget. Si nous arrivons en ordre dispersé, nous nous battons. C'est idiot ! Autant que possible, essayons de nous mettre au tour d'une table et de dire : Quel est le travail de chacun ? Voilà l'enveloppe que le client est prêt à verser, comment nous la répartissons-nous ? Nous le déterminons, nous le présentons au client et bien sûr, nous donnons chacun notre facture au client.

Je crois que ce sont des choses que nous pouvons très bien faire. Si nous en parlions entre nos ordres, soit sur le plan local – c'est la politique des petits pas - soit sur le plan national, nous ferons tâche d'huile.

Sur le plan européen, je suis tout à fait d'accord avec ce que dit le Bâtonnier IWEINS. Je crois que nous ne pourrions pas tenir mordicus sur notre statut actuel sur tout. La nationalité par exemple, c'est vrai pour toutes nos professions, si elle est réciproque dans l'ensemble de l'Europe, après tout, elle peut aussi nous profiter. A diplôme égal, à diplôme reconnu par le pays dans lequel s'installe le professionnel libéral, pourquoi ne pas accepter cette nationalité ? Nous le disons aussi.

En ce qui concerne le numerus clausus, je vais peut-être en étonner certains. Il n'y a pas de numerus clausus dans le notariat. Non. Il y a un nombre d'offices fixés mais au sein de l'office, vous pouvez avoir un, deux, trois associés. Dans mon office, nous sommes sept associés. Il n'y a pas de numerus clausus, il y a simplement des offices, certains très anciens, certains créés au coup par coup, au fur et à mesure de l'urbanisation par le Garde des Sceaux, dans le cadre d'une commission paritaire et pourvus sur concours.

Cela correspond d'ailleurs à un maillage très fort. Savez-vous qu'il y a par exemple des cours d'appel dans lesquelles il y a plus de notaires que d'avocats ? Il y a des ressorts de cours d'appel dans lesquelles il y a plus de notaires que d'avocats. Cela est vrai en Bretagne, à Rennes, cela est vrai dans la cour d'appel de Pau par exemple. Ce sont les deux que je connais. Pourquoi ? Parce que nous avons un maillage très fort. Il y a pratiquement un notaire dans chaque canton ; si le notaire de canton meurt, l'étude meurt mais on la rapatrie au chef lieu de canton le plus proche. Cela se passe comme cela mais il n'y a pas de véritable numerus clausus.

Monsieur Gilles de COURCEL

Merci Maître WALLUT.

Pour notre préoccupation quotidienne de cette interprofessionnalité de moyens, je vois que la volonté est là et les moyens sont là. Il y a probablement un petit chemin encore à parcourir pour ... (inaudible)...

Monsieur ALLONCLE

Conclure, cela est peut-être ambitieux car le débat restera ouvert et important. Je voudrais simplement apporter une précision sur la position du Ministre et du gouvernement concernant le débat actuel qui traverse les institutions européennes à la suite du rapport de l'Institut des Hautes Etudes de Vienne, commandité par la Direction Générale de la Concurrence.

Il est vrai que certains propos posent problème, inquiètent un peu. Nous avons souhaité rappeler que l'existence de professions réglementées en France n'était pas vécue par les acteurs économiques comme une défense des intérêts des professions mais était vécue avant tout et avait été conçue comme une sécurisation de l'acte de la relation contractuelle entre le professionnel et le particulier.

Il faut que les thuriféraires de la déréglementation à Bruxelles aient bien à l'esprit les fondements de cette réglementation qui est certes française, mais qui existe aussi dans d'autres pays de l'Union Européenne comme l'Italie, qui ont vécu cette réglementation et qui, à mon sens, ne sont pas des économies dirigistes mais libérales. C'est donc un point fort que le gouvernement a rappelé immédiatement. Il est vrai qu'avec l'ouverture européenne à venir, nous serons certainement confrontés à des demandes encore plus fortes de libéralisation et d'ouverture. C'est le premier point et le gouvernement aura une position très ferme à cet égard.

Nous souhaitons également dire, comme l'a rappelé un certain nombre d'intervenants, qu'au regard d'exigence des clients, au regard d'un certain nombre de questions, il y a un devoir des professions réglementées à faire preuve d'une grande transparence avant la délivrance de l'acte, avant la prestation de service. Cela est extrêmement important. Un entrepreneur qui travaille seul, qui vient de créer son entreprise, un petit artisan, un petit commerçant, pourquoi hésite-t-il à venir rencontrer un professionnel libéral ? Parce qu'il ne sait pas quelle sera l'étendue des prestations qui lui seront proposées ni le tarif de la prestation. Je crois que cela doit être un préalable avant toute prestation de service.

Il est vrai que parfois cela a pu passer comme une problématique un peu commerciale mais il faut passer outre ces tabous d'une autre époque et vraiment faire en sorte de sécuriser, de tranquilliser le client avant qu'il ne s'engage. C'est à cette condition, la seule, que les cabinets, les professions libérales, auront de plus en plus de clients. Pour se faire, les idées qui sont esquissées ce soir tant par Maître BENICHOU que par le Président NAHUM, à savoir de préparer des lettres de missions, me semblent extrêmement importantes pour faire en sorte que cette transparence soit la règle avant même de travailler avec les très petits entrepreneurs.

Une proposition de travail a été lancée par le Président BENICHOU, le Président NAHUM y a répondu. Nous, au sein de la Commission Nationale de Concertation, sommes tout à fait ouverts à porter vos réflexions si vous le souhaitez, pour faire en sorte que l'interprofessionnalité s'exprime dans les mois qui viennent par des actes concrets de cette sorte, lettres de mission, co-traitance, qui soient vraiment des signaux importants adressés à l'ensemble de la communauté des entreprises et qui montrent la bonne volonté des professions réglementées dans notre pays.

Monsieur Gilles de COURCEL

Nous terminons ainsi cette réunion.

CCEF – 20 rue de l'Arcade – 75008 PARIS
Contacts : Nicole Powilewicz ou Sylvie Latté
Tél. 01 44 94 27 70 – Fax 01 44 94 14 89
www.ccef.net