

Conseil régional des notaires de Versailles

Construire la stratégie de l'office

Programme de formation - 3 avril 2015

Gréasque, le 27 février 2015
/CRVersailles-Programme Stratégie-3avr15-V1/Joël Conti

Conseil régional
des notaires de Versailles
40, Avenue de Paris
78000 Versailles



Contexte et enjeux

Depuis plusieurs années, l'environnement des organisations est de plus en plus mouvant et incertain. Dans la mesure où on ne maîtrise pas ses évolutions (besoins des clients, technologie, concurrence, attentes des collaborateurs, ...), mieux le comprendre permet de mieux anticiper les mouvements et leurs conséquences sur les activités de l'office.

Ce sujet est actuellement exacerbé pour les notaires. Des risques pèsent une nouvelle fois sur la profession du fait d'éventualités de changement de règles du jeu fondamentales qui la régissent en termes de tarif et de concurrence.

Dans ce contexte, il faut plus que jamais tenir le gouvernail des offices et décider de la route à suivre pour continuer à se développer et à offrir les meilleurs services, en dépit des contraintes.

Le Conseil régional des notaires de la Cour d'appel de Versailles considère que les notaires ont à développer des dimensions clés du management de leurs offices, dans une logique entrepreneuriale.

Il souhaite offrir à ses membres, des formations sur le thème du management d'entreprise pour compléter le catalogue des formations techniques habituellement proposées.

Le Programme « Construire la stratégie de l'office »

Elaborer la stratégie de l'office, c'est choisir les domaines d'activités dans lesquels l'office entend être présent à moyen terme et allouer les ressources de façon à se maintenir et se développer dans ces domaines, en cohérence avec les attentes des différentes parties prenantes (clients, pouvoirs publics, collaborateurs, partenaires, ...) et les ambitions des associés.

Construire une stratégie pertinente et attractive puis la mettre en œuvre efficacement relève de plusieurs dimensions et méthodes que nous explorons au cours du programme en nous référant à de multiples missions stratégiques conduites depuis près de 10 ans auprès d'offices notariaux et depuis plus longtemps auprès d'entreprises :

- Les attitudes et comportements individuels et collectifs des associés
- Les étapes-clés d'élaboration du Projet stratégique
- La mobilisation et le management des collaborateurs
- Le pilotage stratégique régulier de l'étude.

Si la méthode d'élaboration est importante et occupe une large partie du programme, c'est l'engagement des associés qui fait la différence dans la construction d'un projet stratégique mobilisateur pour l'office.

Nous n'avons pas le choix de la situation (par exemple : un environnement porteur de menaces pour l'activité actuelle) mais nous avons le choix des réponses à apporter à cette

situation (par exemple : se replier, attendre, identifier des marges de manœuvre, s'adapter, se développer, ...).

Objectifs

Dans le but de susciter l'engagement des participants dans l'élaboration d'un Projet stratégique pour leur office,

- Développer des attitudes personnelles de leader afin de porter activement le projet,
- Connaître les étapes-clés du processus de définition et de mise en œuvre d'un projet stratégique
- Expérimenter des outils de construction du projet.

Programme

- Introduction, présentation du programme et des intervenants
- **Module 1 : Choisir d'engager une démarche stratégique pour son office**
 - Clarifier son objectif et agir en proactivité
 - Qualités et rôle de leader au sein de l'office
 - La zone d'efficacité stratégique
- **Module 2 : Les étapes-clés d'un Projet stratégique – La recette stratégique de l'office**
 - Les étapes du processus d'élaboration et de mise en œuvre d'un projet stratégique
 - L'état des lieux interne : analyser les activités de l'office, leurs forces et leurs faiblesses
 - Atelier n°1 en sous-groupes : Analyse d'une activité de votre office
- **Module 3 : Vision et scénario d'environnement**
 - La vision : le futur de l'office, ce que l'on veut devenir
 - Le scénario d'environnement : une approche prospective pour repérer les menaces et opportunités qui se font jour
 - Atelier n°2 en sous-groupes : Caractériser son environnement et ses effets sur une activité de l'office
- **Module 4 : Modèles de développement**
 - La stratégie : choisir le chemin le plus efficace pour réussir la vision, à l'aide de modèles de développement
 - Mettre en œuvre et piloter la stratégie de l'office : un processus d'adaptation permanent
 - Atelier n°3 en sous-groupes : Elaborer et apprécier des scénarios de développement contrastés

Horaires :
- Accueil à partir de 9h00
- Démarrage à 9h30 précises.
- Fin à 18h00.

Nombre de participants :
60 en plénière,
répartis en groupes de 20 pour les ateliers.

- Elaboration d'un plan d'action personnel
- Synthèse des travaux des groupes en plénière – Evaluation – Conclusion.

Les intervenants

Joël Conti

55 ans, IAE Aix en Provence (1985), Maîtrise de Sciences Economiques (1984), coach certifié (2008), fondateur et dirigeant de Delphys Management depuis 2007.

Consultant en Management Agile auprès de grandes entreprises et de PME (GDF-Suez, La Poste, ST Microelectronics, Inwi Télécoms Maroc, SNCF, Wyplay, Lindéa, ...).
Il intervient depuis 10 ans auprès d'offices notariaux en management de projets stratégiques (CSN, Chambre des Notaires de Paris, Conseil Régional de Versailles, Groupe Monassier).

Alain Bloch

61 ans, Diplômé de L'ESSEC (1975), Maître Praticien en PNL (2006), créateur de Sens Large (1993).

Consultant en Management de la Réussite Durable auprès de clients nationaux et internationaux (Hewlett Packard, Hermès Parfum, FM Logistic, Pechiney-Alcan, PSA, Dow Chemical, GoodYear Dunlop, GDF SUEZ, Altran, Groupe Iméry, ZF Lehmförder, Danone Waters, Egis International, Groupe Monassier,...)

Olivier Maigret

55 ans, Ingénieur Arts et Métiers ENSAM (1982), Maître Praticien en PNL (2004), fondateur de Esencia.

Depuis 1999, consultant en développement des Organisations et des Personnes auprès d'entreprises nationales et de groupes internationaux (GDF Suez, Schindler, Rockwool, Bureau Veritas, Quiksilver, Thales,...) et de PME.