

Les professions libérales, ou l'économie de la confiance

Intervention d'ouverture — Séminaire national de l'UNAPL · Dinard 10/09/2026

Bruno Deffains, Professeur à l'Université Paris Panthéon Assas, Avocat au barreau de Paris

« La profession libérale est le prototype de l'économie de la confiance ; et c'est pourquoi, loin d'être une survivance que la modernité menacerait, elle est un modèle d'avenir — à l'âge même de l'intelligence artificielle. »

Ouverture — Une énigme

Monsieur le Président, Mesdames et Messieurs, chers confrères, chers amis des professions libérales,

Permettez-moi de commencer non par un chiffre, mais par une énigme.

Il existe, dans l'économie française, un acteur qui représente près d'une entreprise sur trois. Qui emploie, directement, près de trois millions cent mille personnes (1,7 EL + 1,4 salariés). Qui, chaque jour — chaque jour — soigne, défend, conseille ou accompagne cinq millions de Français. Un acteur dont l'emploi a crû de plus de cinquante pour cent en moins de dix ans, quand tant d'autres secteurs reculaient. Un poids lourd, donc. Un géant.

Et pourtant, cet acteur, ses propres observatoires le décrivent en ces termes : « mal connu, mal aimé des pouvoirs publics ». Un géant invisible.

Voilà l'énigme que je voudrais poser aujourd'hui, et qui sera le fil de toute mon intervention. Comment quelque chose d'aussi important peut-il être à ce point invisible ? Et je vous préviens d'emblée, la réponse va, je l'espère, renverser la manière dont vous regardez votre propre poids. Car je vais essayer de vous convaincre que ce qui vous rend statistiquement invisibles est, très exactement, ce qui fait votre valeur économique. Que votre invisibilité et votre puissance ont une seule et même cause.

J'ai l'honneur d'ouvrir ce séminaire. C'est une responsabilité particulière, celle de poser le cadre, de proposer une grammaire, un vocabulaire commun dont les intervenants qui me

suivront pourront se saisir. Je ne vais donc pas vous livrer un catalogue de doléances ni une collection de chiffres. Je vais vous proposer une thèse. Une seule, tenue d'un bout à l'autre. La voici, en une phrase : la profession libérale est le prototype de l'économie de la confiance et c'est pourquoi, loin d'être un vestige du passé, elle est un modèle d'avenir y compris, et peut-être surtout, à l'âge de l'intelligence artificielle.

Cette thèse, je crois d'ailleurs qu'elle donne son fondement économique à l'intitulé même que votre Président a choisi pour sa mandature : « L'Entreprise Libérale, cœur d'une société d'avenir ». On pourrait n'y voir qu'une belle devise. Je voudrais vous montrer que c'est tout autre chose, en l'occurrence une proposition économique rigoureusement exacte. Oui, l'entreprise libérale est au cœur — parce qu'elle produit ce sans quoi rien d'autre ne tient. Et oui, elle est d'avenir — parce que ce qu'elle produit est très précisément ce qui deviendra, demain, le plus rare et le plus précieux. Pour le dire simplement, je ne vais pas vous faire un discours, je vais plutôt vous faire une démonstration.

Pour vous en convaincre, je vous propose un chemin en quatre temps. D'abord, mesurer votre poids, et comprendre pourquoi il échappe à nos instruments. Ensuite, descendre au cœur de ce que vous vendez vraiment, et y découvrir une singularité économique profonde. Puis examiner votre organisation, vos ordres, vos titres, votre déontologie, non comme un héritage, mais comme une machine à produire de la confiance, avec sa grandeur et ses dérives possibles. Enfin, affronter ensemble la grande question de notre temps : la machine va-t-elle vous emporter, ou vous révéler ?

Commençons par le poids. Car avant de comprendre pourquoi vous êtes invisibles, il faut mesurer à quel point vous peser lourd.

1. Le géant invisible — la mesure et ses angles morts

Les chiffres clefs que publie chaque année votre Union dessinent un paysage que je vous demande d'écouter non comme une litanie, mais comme une démonstration.

Un million sept cent mille entreprises libérales. Soit environ vingt-huit virgule six pour cent de l'ensemble des entreprises françaises : une sur trois. Deux cent soixante-trois milliards d'euros de chiffre d'affaires. Près de onze pour cent de la valeur ajoutée de tout le secteur

marchand. Et, fait remarquable, quatre-vingt-dix-huit virgule cinq pour cent de ces entreprises sont de très petites entreprises, de moins de dix salariés. Autrement dit, une puissance économique colossale, mais composée presque entièrement de très petites unités. Retenez cette tension, nous y reviendrons, car elle explique beaucoup.

Derrière ces agrégats, des grandes familles que tout, en apparence, sépare. La santé : le médecin, l'infirmière libérale, le kinésithérapeute, le pharmacien. Le droit : l'avocat, le notaire, l'huissier. Le cadre de vie et la technique : l'expert-comptable, le commissaire aux comptes, l'architecte, le géomètre-expert, l'ingénieur-conseil, le vétérinaire sans oublier les experts automobiles ou les moniteurs de ski... Autant de mondes, de métiers qui ne se ressemblent pas, et qui pourtant, je veux vous le montrer, obéissent tous à la même logique économique profonde. C'est cette logique commune qui fait de vous, par-delà vos diversités, un seul et même phénomène.

Arrêtons-nous sur un chiffre qui devrait, à lui seul, faire taire l'idée d'un secteur fragile ou résiduel. Entre 2013 et 2022, l'emploi des professions libérales a progressé de plus de cinquante pour cent. Cinquante pour cent. Pendant une décennie marquée par les crises financière, sociale, sanitaire, ce sont des emplois qualifiés, non délocalisables, et désormais majoritairement féminins, qui se sont créés ici, sur nos territoires. Là où l'industrie fermait des sites, vous ouvriez des cabinets. Vous êtes, sans qu'on le dise jamais, l'un des grands amortisseurs de l'économie française, à savoir un secteur qui crée de l'emploi quand les autres en détruisent.

Et puis il y a cette image que je trouve la plus juste de toutes : cinq millions de Français accompagnés chaque jour. Faites le calcul sur une année, sur une vie. Il n'y a pas une famille de ce pays qui, à un moment décisif de son existence, une naissance, une maladie, un litige, une succession, l'achat d'une maison, la création d'une entreprise, ne se soit remise entre les mains d'un professionnel libéral. Vous êtes présents aux points de bascule de la vie des gens. Au moment précis où ils sont le plus vulnérables, et où ils ont le plus besoin de pouvoir faire confiance.

Et il y a, dans cette dispersion même, une vertu que nos statistiques peinent encore à nommer. Un grand groupe peut fermer, délocaliser, disparaître en un trimestre. Un million sept cent

mille cabinets, eux, ne ferment pas tous le même jour. Cette atomisation que l'on prend pour une faiblesse est, en vérité, une formidable résilience. Elle maille le territoire, elle tient les villes moyennes et les campagnes, elle demeure là où les sièges sociaux ne s'installent jamais. Quand on débat de cohésion sociale et d'aménagement du territoire, on cite rarement les professions libérales. On le devrait. Car le dernier service de proximité d'une commune qui se vide, c'est souvent un médecin, une pharmacienne, un notaire. Vous n'êtes pas seulement un poids économique, vous êtes un tissu. Et un tissu, cela tient un pays ensemble.

J'ajoute un mot, et votre Président ne me démentira pas. Ces cabinets, ces officines, ces études, ces agences sont des entreprises de plein exercice. Elles investissent, elles embauchent, près d'un million trois cent mille salariées, elles forment, elles innovent, elles transmettent. Et pourtant, depuis toujours, on les définit en creux : ni artisan, ni commerçant, ni industriel, ni agriculteur... donc libéral. Une catégorie par défaut. Un reste statistique. Votre Président a raison d'exiger que l'entreprise libérale soit enfin définie positivement, et non par défaut. Eh bien, c'est exactement ce que je vais faire en lui donnant sa définition positive. Non pas une définition juridique ou fiscale mais une définition économique. La définir par ce qu'elle produit.

Alors, posons enfin la question : pourquoi l'invisibilité ? Pourquoi ce poids n'apparaît-il pas dans le débat public à la hauteur de sa réalité ?

Première réponse, et elle est technique. Notre comptabilité nationale a été pensée, au milieu du vingtième siècle, pour une économie de l'usine. Elle sait admirablement compter ce qui s'empile : des tonnes d'acier, des voitures sorties de chaîne, des barils de pétrole, des mètres carrés construits. Elle compte le capital physique, les immobilisations, les stocks. Mais que fait-elle d'un diagnostic juste ? D'un conseil qui évite un procès ? D'une opération réussie ? D'un acte authentique qui sécurise, pour trente ans, la propriété d'une famille ? Ces valeurs-là ne s'empilent sur aucune palette. Elles ne pèsent rien sur la balance. Et pourtant elles tiennent, littéralement, des pans entiers de l'économie debout.

Voilà votre premier paradoxe. Un grand groupe coté, c'est un siège, un logo, un cours de bourse, un nom dans tous les journaux. Vous, vous êtes un million sept cent mille points sur une carte. Une puissance distribuée. Vous êtes puissants précisément parce que vous êtes

partout, et invisibles pour exactement la même raison. La masse est colossale, mais elle est diffuse ; et notre regard, comme nos statistiques, est fait pour voir les concentrations, pas les nappes. On voit la tour ; on ne voit pas la forêt, même quand la forêt est plus vaste que la tour.

Mais cette première réponse, la réponse comptable, ne me satisfait pas entièrement. Car elle dit que votre valeur est difficile à compter ; elle ne dit pas pourquoi. Et pour le comprendre, il faut quitter la macroéconomie et entrer dans la nature même de ce que vous vendez. Il faut se poser une question que, curieusement, on ne pose presque jamais : qu'est-ce, économiquement, qu'une profession libérale ? Qu'y a-t-il de commun entre le geste du chirurgien et celui du notaire, entre la plaidoirie de l'avocat et le calcul de l'ingénieur ? Ma réponse tient en un mot. Et ce mot va commander tout le reste.

2. Ce que vous vendez vraiment : l'économie de la confiance

Les économistes ont coutume de classer ce qui s'échange en trois grandes familles. C'est une distinction simple, mais elle va tout éclairer.

Il y a d'abord les biens dont on juge la qualité avant d'acheter, on les appelle les biens de recherche. Une orange sur l'étal : je la vois, je la palpe, je la sens. Je sais ce que j'achète avant de payer. Il y a ensuite les biens dont on ne juge la qualité qu'après usage, les biens d'expérience. Un restaurant, un film, un livre : je dois consommer pour savoir, mais au moins, une fois consommé, je sais.

Et puis il y a une troisième famille, plus troublante. Une famille de biens dont l'acheteur ne peut juger la qualité ni avant, ni même après. Deux économistes, Darby et Karni, au début des années soixante-dix, leur ont donné un nom magnifique : les biens de confiance. En anglais, credence goods, les biens que l'on ne peut que croire. Et c'est là, Mesdames et Messieurs, que vous habitez. C'est votre demeure économique. Vous êtes les habitants du pays des biens de confiance.

Réfléchissez un instant. Lorsque le chirurgien vous dit que l'opération est nécessaire, êtes-vous en état d'en juger ? Lorsque l'avocat choisit une stratégie plutôt qu'une autre, et que vous gagnez, saurez-vous jamais si l'autre voie n'aurait pas été meilleure encore, ou si vous auriez gagné de toute façon ? Lorsque le médecin pose un diagnostic, lorsque l'expert-comptable

arbitre un traitement fiscal, lorsque l'architecte tranche une question de structure invisible derrière le mur, le client est, par construction, hors d'état d'évaluer. Non parce qu'il serait sot. Parce qu'il lui manque, précisément, les années de formation qui font le professionnel. C'est ce que Kenneth Arrow, dès 1963, avait vu avec une lucidité saisissante à propos de la médecine en expliquant que la relation est par nature asymétrique. L'un sait ; l'autre, qui souffre ou qui risque, ne sait pas, et ne peut pas savoir.

Or, et voici le moment décisif de tout mon propos, celui où je vous demande la plus grande attention, cette asymétrie n'est pas un détail. Elle est une bombe placée sous le marché lui-même.

George Akerlof l'a démontré en 1970, dans l'un des articles les plus cités de toute la science économique, et qui lui a valu le prix Nobel. Quand l'acheteur ne peut distinguer la qualité, le marché se dégrade, fatalement. Le bon professionnel, qui a coûté plus cher à se former et qui exerce avec soin, ne parvient pas à se faire reconnaître du « moins bon » professionnel, qui casse les prix. Le client, incapable de trancher, choisit le moins cher, c'est rationnel de sa part. Le bon est alors chassé par le mauvais. Et de proche en proche, c'est tout le marché qui s'effondre vers le bas, ou qui, purement et simplement, disparaît. Akerlof parlait de voitures d'occasion ; il appelait cela le marché des « tacots ». Mais ce qu'il décrivait, en vérité, c'est le destin de tout marché de la confiance livré à lui-même : la mauvaise qualité chasse la bonne, et finalement il risque de ne plus y avoir de marché du tout.

« Mais, me direz-vous, le marché a ses propres remèdes. La réputation ! Le bouche-à-oreille ! » C'est vrai. Et c'est précieux. Sur beaucoup de marchés, la réputation suffit : un commerçant malhonnête se ruine vite, car ses clients parlent. Seulement, et c'est ici que votre singularité éclate, la réputation a besoin pour fonctionner que les clients puissent juger, même approximativement, même avec retard. Or pour vos services, le client ne peut souvent pas juger, même des années après. Comment saurai-je que mon avocat aurait pu obtenir mieux ? Que mon médecin a fait le bon choix plutôt qu'un choix défendable ? La réputation, ce mécanisme si puissant ailleurs, devient ici fragile, lent, incertain. Elle ne suffit pas. Le marché, seul, avec ses seuls remèdes spontanés, ne peut pas produire vos services à un niveau de qualité acceptable.

Tenez-vous bien, car c'est ici que tout bascule. Si le marché, livré à lui-même, ne peut pas produire ces services, alors il faut autre chose que le marché pour les rendre possibles. Et cette « autre chose », ce dispositif qui empêche l'effondrement, qui permet à la confiance d'exister là où, spontanément, régnerait la défiance, ce dispositif, c'est vous. C'est la profession.

Le diplôme qui garantit un seuil de compétence. Le titre qui signale au public « celui-ci sait ». La déontologie qui engage au-delà du contrat. La responsabilité personnelle qui expose le professionnel, dans son nom et parfois dans son patrimoine. Le secret qui protège la confiance. L'ordre qui surveille, qui inspecte et qui, au besoin, radie. Tout cet appareil que l'on présente trop souvent comme un corset corporatiste, je vous demande de le regarder pour ce qu'il est économiquement : une technologie de production de confiance. Une institution, au sens fort que l'économiste Douglass North, prix Nobel lui aussi, a donné à ce mot : une règle qui abaisse les coûts de transaction et qui rend l'échange possible là où, sans elle, la peur d'être trompé le bloquerait.

La sociologue Lynne Zucker a écrit une phrase que j'aime citer : les institutions sont là où la société « produit » de la confiance. Eh bien vous êtes, dans nos économies, l'une des plus anciennes et des plus efficaces de ces machines à produire de la confiance. Bien avant les agences de notation, bien avant les labels, bien avant les algorithmes de réputation, il y a eu le serment, le titre et l'ordre.

Et voici une remarque qui devrait vous réjouir. Cette vérité économique, le droit français l'a déjà écrite. Lorsque le législateur, par la loi du 22 mars 2012, a enfin donné une définition générale des professions libérales, qu'a-t-il retenu ? Écoutez bien, car chaque mot compte. Il a retenu : des personnes exerçant à titre habituel, de manière indépendante et sous leur responsabilité, une activité ayant pour objet d'assurer, dans l'intérêt du client ou du public, des prestations principalement intellectuelles, techniques ou de soins, mises en œuvre au moyen de qualifications professionnelles appropriées et dans le respect de principes éthiques ou d'une déontologie professionnelle. Indépendance. Responsabilité. Intérêt du client et du public. Qualification. Éthique. Pas un mot sur l'ordre. Pas un mot sur le monopole. Le législateur n'a pas défini un statut : il a défini une manière d'être dans l'économie. Et cette manière d'être, à savoir l'engagement éthique d'une personne qualifiée et responsable, au service de qui ne peut pas juger seul, c'est très exactement ce que l'économiste appelle « produire de la confiance ».

La définition juridique et l'analyse économique disent la même chose, l'une en droit, l'autre en théorie. Et remarquez la conséquence, elle est capitale pour votre Union car cette définition vaut pour les professions réglementées comme pour les non réglementées. Elle ne trace aucune frontière entre elles. Nous y reviendrons car c'est peut-être la clé de votre avenir commun.

Je voudrais que vous entendiez ce que cela signifie, vraiment, parce que cela change tout. Cela signifie que vous n'êtes pas de simples acteurs sur un marché. Vous êtes ce qui fait exister le marché. Vous n'êtes pas un secteur parmi d'autres dans l'économie de la confiance, vous en êtes l'infrastructure. Ôtez les professions, et ce ne sont pas seulement leurs services qui disparaissent, c'est la possibilité même que des pans entiers de l'activité humaine se contractualisent, se financent, se construisent, se soignent, se transmettent. On ne bâtit pas un immeuble sans la signature d'un homme de l'art. On ne lève pas de capitaux sans des comptes certifiés. On ne transmet pas un patrimoine sans un acte authentique. On ne se confie pas à un soin sans la garantie d'une compétence contrôlée. La confiance que vous produisez est le sol invisible sur lequel marche l'économie visible.

Et voilà, enfin, la vraie réponse à notre énigme du début. Si vous êtes invisibles, c'est parce que la confiance est invisible. On ne voit jamais la confiance, on ne voit que son absence, lorsqu'elle vient à manquer et que tout, brutalement, s'effondre : le bâtiment qui cède, le compte qui était faux, le soin qui a nui. Vous êtes les gardiens d'un bien qu'on ne remarque que lorsqu'il fait défaut. Votre invisibilité n'est donc pas une faiblesse politique à corriger par une meilleure communication. Elle est la signature même de votre fonction. Vous êtes invisibles comme sont invisibles les fondations d'une maison : on ne les voit pas, et c'est sur elles que tout repose.

3. L'organisation : une grille pour penser, un test pour se défendre

À ce point de mon raisonnement, je vois poindre une objection. Et je préfère la formuler moi-même, à voix haute, plutôt que de la laisser grandir en silence dans vos esprits, ou pire, dans ceux de vos contradicteurs.

« Tout cela, dira-t-on, est une bien belle justification. Un professeur qui vient expliquer aux professions qu'elles sont sublimes et indispensables. Mais l'asymétrie d'information n'est-elle pas, aussi, le paravent bien commode d'une rente ? Les barrières à l'entrée, le *numerus clausus*,

les actes réservés, les tarifs encadrés, ne servent-ils pas, parfois, moins à protéger le public qu'à protéger les revenus de ceux qui sont déjà installés ? »

Je veux vous répondre avec la plus grande netteté, parce que c'est de cette netteté que dépend votre crédibilité. Oui. Parfois, c'est vrai. Et je ne suis pas venu défendre chaque règle. Certaines réglementations professionnelles sont du gaspillage manifeste : des actes simples confiés à des surqualifiés, des champs de compétence dessinés bien trop larges, des protections qui ont survécu des décennies à la raison qui les avait fait naître. La Commission européenne le rappelle depuis vingt ans ; la Cour de justice de l'Union, dans son célèbre arrêt Wouters, a posé qu'une règle professionnelle n'échappe au droit de la concurrence que si elle est réellement nécessaire au bon exercice de la profession. La critique existe, elle est sérieuse, et la balayer d'un revers de main vous discréditerait. Un corps qui défend tout, indistinctement, ne défend bientôt plus rien.

Mais, et c'est le cœur de ce que je veux vous laisser cet après-midi, si vous ne deviez retenir qu'une seule idée de toute mon intervention, il existe un critère. Un test, simple et rigoureux, qui sépare la protection légitime de la rente injustifiable. Le voici.

Une règle professionnelle n'est économiquement justifiée que si elle abaisse le coût, pour le citoyen, d'obtenir un service de qualité.

Lisez-le bien, ce critère, car il est subtil. Il ne dit pas : « abaisser le prix du service ». Il dit : « abaisser le coût de la qualité ». Une règle qui se contente d'élever les prix sans rien garantir de plus est une rente et vous devez avoir le courage de la combattre vous-mêmes, avant qu'on ne vous l'impose. Mais une règle qui, en garantissant la qualité, permet au citoyen de l'obtenir à un coût total plus bas, en lui épargnant la loterie du mauvais praticien, le procès perdu faute de compétence, l'immeuble mal calculé, le diagnostic manqué, cette règle est une institution utile, et vous devez la défendre sans le moindre complexe. Le bon test n'est jamais « cette règle gêne-t-elle la concurrence ? », toute règle gêne un peu la concurrence. Le bon test est : « cette règle fait-elle, au total, payer moins cher la qualité au public ? »

Ce critère unique, on peut le déplier. Car il n'y a, au fond, que trois raisons économiques d'encadrer une profession. Trois, pas une de plus. Et je vous invite à les garder en mémoire comme on garde une boussole.

La première, nous l'avons longuement vue : le déficit d'information du client, son incapacité à juger ce qu'il achète. C'est la justification la plus courante, et elle concerne presque toutes vos professions.

La deuxième : les externalités. C'est-à-dire le fait que votre acte engage des tiers qui ne sont pas dans la pièce, qui n'ont rien signé, et qui pourtant subiront les conséquences. Quand l'architecte ou l'ingénieur calcule une structure, ce n'est pas seulement son client qu'il protège, c'est le passant dans la rue, le voisin, l'usager de l'ouvrage pour les trente années à venir. Quand le commissaire aux comptes certifie, ce n'est pas d'abord son client qu'il sert, c'est l'investisseur, le créancier, le salarié, le marché tout entier qui s'appuiera sur ces comptes. Quand le médecin prescrit un antibiotique, il y a, au-delà de son patient, la santé de tous, que la surprescription menace. L'acte professionnel rayonne au-delà du face-à-face. Et c'est pourquoi la société a un intérêt propre, distinct de celui du client, à ce qu'il soit bien fait.

La troisième raison, plus délicate, est ce que les économistes appellent la considération tutélaire. La protection de la personne vulnérable, parfois contre son propre gré. Le patient que la détresse empêche de choisir librement. Le justiciable submergé. Celui à qui l'on n'ouvre pas l'accès libre à certains médicaments, certains actes, certaines décisions, précisément parce qu'il faut, en ces matières, le protéger de lui-même. Ici, le marché est par nature impuissant, car le marché repose sur le libre choix, et c'est justement le libre choix qui, dans ces situations, peut faire courir un risque.

Et face à ces trois besoins, vous disposez, économiquement, de deux grands instruments, et il est capital de ne pas les confondre. Le premier, c'est le titre réservé, il informe sans interdire. Il dit au public « celui-ci est qualifié », et il laisse le client libre de choisir. C'est une certification. Le second, c'est le droit d'exercice exclusif, il impose un seuil et retire le choix. Il dit « nul ne peut accomplir cet acte hors de la profession ». C'est une qualité minimale rendue obligatoire.

L'analyse économique est, sur ce point, d'une grande exigence pour vous et je vous la livre parce qu'elle est votre meilleure alliée. Elle enseigne que l'exclusivité, l'instrument le plus puissant, ne se justifie vraiment que là où la liberté de choix serait dangereuse. Pour les tiers, ou pour la personne vulnérable. Partout ailleurs, lorsque le seul problème est l'information du

client, le titre réservé suffit le plus souvent, et réclamer en plus l'exclusivité devient suspect. Mieux : un titre exigeant peut parfois pousser au surinvestissement en formation, non parce que les tâches l'exigent, mais seulement pour se distinguer, un pur jeu de signal, coûteux pour tous. L'économiste Carl Shapiro l'a montré, la barrière qui ne sert qu'à signaler, et non à protéger, fait monter les prix sans monter la qualité. Voilà une boussole pour vos propres débats internes, pour vos arbitrages entre professions voisines, et pour répondre, demain, sereinement, à ceux qui vous accusent en bloc. Vous n'avez pas à défendre l'indéfendable pour défendre l'essentiel.

Prenons un exemple, pour rendre ce critère palpable. Longtemps, beaucoup de professions interdisaient à leurs membres toute forme de publicité, toute communication. Soumettez cette règle au test. Aidait-elle le client à payer moins cher la qualité, ou non ? Les travaux empiriques ont tranché assez nettement : dans bien des cas, interdire de communiquer renchérisait les services sans rien garantir de plus, la règle protégeait surtout les déjà-installés contre les nouveaux venus. Elle ne passait pas le test ; elle a été, à juste titre, assouplie. À l'inverse, soumettez au même test l'exigence d'un diplôme de médecine pour poser un diagnostic, ou celle d'un acte authentique pour transmettre un patrimoine. Ces règles-là réduisent massivement le coût, pour la société tout entière, d'un soin sûr et d'une propriété incontestable. Elles passent le test haut la main. Voyez comme un seul critère, appliqué froidement, condamne les unes et consacre les autres. C'est exactement ce discernement qui fait votre force, et qui vous sépare d'un corporatisme aveugle qui défendrait tout, et finirait par tout perdre.

Cette grille éclaire d'ailleurs, d'une lumière neuve, un enjeu qui est au cœur même de la vie de votre Union, celui des professions libérales non réglementées. Car l'UNAPL a ceci de singulier, et de précieux, qu'elle rassemble les deux mondes : les professions à ordre et les professions sans ordre, celles qui sont ancrées dans l'histoire de l'humanité et celles qui naissent sous nos yeux. Certains y voient deux familles étrangères, contraintes de cohabiter. L'analyse économique dit exactement le contraire, c'est un seul et même monde.

Suivez-moi bien. Qu'est-ce qu'une profession non réglementée qui se dote librement d'une déontologie, qui s'organise pour la faire vivre, qui s'engage à en écarter celui qui la trahit ? Que fait-elle, économiquement ? Très exactement ce que je décris depuis le début de cette intervention : elle crée un signal de qualité, elle produit de la confiance, et donc de la valeur.

C'est la logique du titre, sans le monopole. Le marché n'y perd rien ; le client y gagne tout. Les juristes d'entreprise l'ont fait, et l'on a vu leur reconnaissance progresser. Vos organisations de la famille technique le demandent aujourd'hui. D'autres suivront, y compris des professions qui n'existent pas encore et dont nous ignorons jusqu'au nom.

Alors je veux le dire avec force à celles et à ceux qui, dans cette salle, exercent une profession non réglementée, votre déontologie n'est pas une contrainte que vous vous infligeriez pour ressembler aux anciens. C'est un investissement. C'est votre capital de confiance, donc votre valeur de marché, donc votre accès au marché. Et je le dis symétriquement aux professions ordinales : ce qui vous unit aux nouvelles venues n'est pas un statut, c'est une éthique engagée. L'éthique n'est pas le prix à payer pour entrer dans la famille libérale. Elle est le titre de propriété que toutes les familles détiennent en commun. Voilà, exprimé en langage d'économiste, ce que signifie l'unité dans la diversité de votre Union et voilà pourquoi son élargissement aux professions indubitablement libérales, quoique non réglementées, n'est pas une dilution de l'identité libérale, c'en est l'accomplissement.

J'ajoute une dernière pièce à ce tableau, et c'est peut-être la plus actuelle, celle qui vous concerne, vous, ici, maintenant. Tout ce que je viens de décrire suppose une certaine image : le professionnel indépendant, en rapport personnel et direct avec son client. C'est l'image fondatrice, celle du libéral au sens plein. Mais cette image se déplace sous nos yeux. De plus en plus, le professionnel exerce en société, en cabinet structuré, parfois adossé à des capitaux extérieurs, parfois salarié, parfois intermédié par une plateforme numérique. Souvenez-vous du chiffre du début : quatre-vingt-dix-huit pour cent de très petites entreprises, mais avec, en dessous, un mouvement de concentration et de financiarisation qui s'accélère.

Or voici un résultat économique important, et qui doit guider votre stratégie collective : l'utilité de la réglementation dépend du mode d'exercice. Là où une grande organisation peut elle-même vérifier les compétences, superviser le travail, sanctionner les manquements, certaines règles conçues pour le professionnel isolé deviennent moins nécessaires, la structure fait, en partie, ce que l'ordre faisait. Mais l'inverse est plus grave : ce qui faisait la force unique du modèle libéral, la responsabilité d'une personne, et non d'une structure anonyme ; l'engagement d'un nom, et non d'une marque, peut se diluer quand la structure prend le pas sur la personne, quand le capital prend le pas sur le métier.

Je ne dis pas cela pour vous inquiéter. Je le dis parce que c'est le vrai front, le vrai combat. La question de votre temps n'est pas « réglementation contre déréglementation », ce débat-là est ancien et un peu épuisé. La question de votre temps est celle-ci : comment préserver, dans des structures qui grandissent et qui se financiarisent, ce qui faisait l'âme économique du modèle, l'engagement personnel d'un être humain nommé, formé, et responsable ? Gardez précieusement cette question en tête. Car nous allons voir, à l'instant, qu'elle commande aussi, et de manière décisive, votre rapport à la machine.

4. L'épreuve de l'abondance : l'intelligence artificielle

Il y a, dans cette salle, une question que personne n'ose tout à fait poser à voix haute, et que je vais donc poser à votre place. L'intelligence artificielle va-t-elle nous remplacer ?

Soyons d'abord parfaitement lucides sur la nature de la menace, car il ne sert à rien de se rassurer à bon compte. Tout l'édifice que je viens de décrire devant vous, la profession comme réponse à l'asymétrie d'information, repose sur une rareté : la rareté du savoir. Vous saviez ce que le client ne savait pas. C'était votre fondement même. Et voilà qu'arrive une technologie qui rend le savoir abondant. Le client interroge une machine et reçoit, en quelques secondes, un avis structuré, une rédaction propre, un premier diagnostic, une recherche juridique qui prenait hier des heures à un collaborateur. L'asymétrie d'information semble s'effondrer. Et avec elle, murmure la peur, votre raison d'être tout entière.

Je veux vous montrer que cette peur se trompe. Et qu'elle se trompe précisément parce qu'elle confond l'une des justifications de votre existence avec la totalité de votre existence.

Reprenons la grille que je viens de vous confier. Trois fondements : le déficit d'information, les externalités, la protection de la personne. L'intelligence artificielle érode le premier, c'est vrai, et je ne vais pas le nier. Le client est mieux informé qu'avant. C'est même, à bien des égards, une excellente nouvelle, pour lui et pour la société. Mais regardez ce qui demeure intact.

La machine n'assume aucune externalité. Elle n'est comptable envers personne. Elle ne répondra ni devant le tiers lésé, ni devant le marché trompé, ni devant la collectivité. La machine ne protège aucune personne vulnérable : elle n'a ni devoir, ni serment, ni déontologie,

ni responsabilité civile. Et surtout, elle ne change strictement rien au caractère premier de ce que vous vendez. Vos services restent des biens de confiance : des biens dont la qualité demeure non évaluable, même après coup, même par un client désormais mieux informé. Une réponse de machine peut être éblouissante et fausse. Fluide, assurée, parfaitement formulée, et dangereuse. La machine ne doute pas ; elle ne sait pas qu'elle se trompe. Et lorsqu'elle se trompe, je vous pose la seule question qui vaille : qui en répond ? Pas la machine. Jamais la machine.

Et c'est ici que resurgit ce que vos professions ont de plus ancien et, je crois, de plus précieux, en l'occurrence la fonction d'attestation. Le notaire qui authentifie un acte et lui donne force de vérité. Le médecin qui certifie. Le commissaire aux comptes qui engage sa signature au bas d'un bilan. L'expert qui répond de son rapport. L'avocat qui, en plaçant, engage sa personne et son honneur. Dans un monde où le contenu devient abondant, gratuit, infini, et, ne l'oublions jamais, falsifiable, manipulable, indéfiniment reproductible, qu'est-ce qui devient rare, et donc cher ? Non plus le contenu. La garantie. La signature de quelqu'un qui répond. Le « je l'atteste, et j'en réponds » d'une personne nommée, qualifiée, et personnellement engagée. Plus le contenu sera abondant, plus l'attestation sera précieuse. La rareté se déplace, elle ne disparaît pas.

Voilà pourquoi je soutiens devant vous, avec conviction, une thèse qui peut sembler paradoxale et qui ne l'est pas : l'intelligence artificielle ne dévalue pas la profession libérale. Elle en révèle le cœur. Elle brûle l'enveloppe technique, la recherche, la rédaction, le calcul, qui étaient coûteux et qui deviennent abondants, et elle met à nu le noyau qui, lui, ne s'automatise pas : le jugement qui choisit, le cadrage qui décide de la bonne question avant même d'y répondre, et la responsabilité qui assume devant l'autre et devant la loi. L'abondance ne détruit pas la valeur. Elle la déplace. Elle la déplace du savoir vers la responsabilité engagée. Et la profession libérale est, dans toute l'histoire économique, la seule forme productive qui se soit organisée, depuis des siècles, autour de cette responsabilité-là.

J'ai proposé ailleurs une image pour dire ce basculement. À l'âge de l'abondance, le professionnel n'est plus seulement celui qui sait faire, la machine, désormais, sait faire beaucoup. Il devient l'architecte des objectifs : celui qui sait quelle question poser, celui qui sait juger la réponse, celui qui distingue le vrai du vraisemblable, et celui qui en porte le poids

devant son client. La machine produit ; l'homme répond. Et c'est répondre, jamais simplement produire, qui fut depuis toujours le cœur battant du métier libéral. L'opérateur de la rareté du savoir devient l'opérateur de l'abondance maîtrisée, celui qui transforme un flot d'information en une décision dont quelqu'un, enfin, se porte garant.

Cela vous oblige, bien sûr. Car on ne devient pas du jour au lendemain l'architecte de ce que la machine produit. Il faut apprendre à interroger l'outil, à flairer ses erreurs, à ne jamais signer ce que l'on n'a pas compris. La compétence de demain n'est plus seulement de savoir faire, c'est de savoir juger ce qui est fait. Vos formations, vos ordres, vos écoles ont là une mission immense, former non des concurrents de la machine, mais ses maîtres. Le professionnel qui aura peur de l'outil sera devancé par celui qui s'en sera rendu maître ; mais ni l'un ni l'autre ne sera remplacé par l'outil lui-même. La question n'a jamais été l'homme contre la machine. Elle est, et elle restera : le professionnel qui maîtrise la machine, face à celui qui la subit.

Votre Président a une formule pour dire cet horizon, et je la fais mienne parce qu'elle est économiquement exacte : l'Entreprise Libérale Augmentée sera celle qui rassurera ses patients et ses clients. Rassurer, tout est dans ce mot. L'outil augmente la puissance ; seule la personne rassure. On n'est pas rassuré par un logiciel, si brillant soit-il. On est rassuré par quelqu'un : quelqu'un qui sait, qui veille, et qui répond. L'augmentation technologique ne vaut que portée par la garantie humaine. Voilà, au fond, toute l'entreprise libérale augmentée, la machine en plus, la responsabilité au centre.

Mais je ne serais pas honnête avec vous si je vous laissais sur ce seul confort intellectuel. Car il existe un risque réel, sérieux, immédiat, seulement, ce n'est pas celui que l'on croit. Le danger n'est pas que la machine vous remplace. Le danger, c'est que d'autres s'interposent entre vous et vos clients, et captent ce qui fait votre valeur, la relation, et la donnée.

Les plateformes qui s'installent aujourd'hui dans la santé, dans le droit, dans tous vos métiers, ne vendent ni soin ni conseil. Elles vendent l'accès à vous. Et, ce faisant, elles accumulent vos données, les données de vos patients, de vos clients, de vos actes qui sont le carburant même de l'intelligence artificielle de demain. La vraie bataille de la décennie n'est donc pas une bataille contre l'algorithme. C'est une bataille pour la souveraineté : sur vos données professionnelles, sur la relation de confiance qui vous lie à ceux que vous servez, sur l'outil

lui-même. Que l'intelligence artificielle demeure un instrument dans la main du professionnel responsable, et elle décuplera sa valeur, sa puissance, son temps rendu aux gens. Qu'elle devienne au contraire le maître qui vous intermédie et vous capte, et c'est votre valeur même qu'elle absorbera. Tout est là. Et ce combat-là n'est pas individuel, il est collectif, il est politique. C'est, très exactement, un combat pour votre Union.

Conclusion — Les premiers habitants du nouveau monde

Je conclus, et je reviens à l'énigme du début.

Pourquoi êtes-vous invisibles ? Parce que vous produisez de la confiance, et que la confiance, par nature, ne se voit pas. Pourquoi êtes-vous puissants ? Pour exactement la même raison. Vous ne pesez pas seulement onze pour cent de la valeur ajoutée marchande de ce pays. Vous êtes la condition silencieuse qui permet à une grande part de tout le reste d'exister. Vous n'êtes pas un secteur de l'économie. Vous en êtes l'une des fondations.

Alors je voudrais, en terminant, vous demander de changer de récit. Cessez de réclamer qu'on vous reconnaisse parce que vous êtes nombreux, ou parce que vous pesez lourd. C'est vrai, mais c'est faible, et c'est défensif. Dites plutôt, car cela est vrai aussi, et cela est fort : vous produisez le bien le plus rare et le plus précieux d'une économie moderne, à savoir la confiance engagée d'une personne responsable. Dites qu'aucune machine ne fabrique ce bien, parce qu'aucune machine ne répond de rien. Et dites qu'à l'âge de l'abondance, où tout devient copieux, infini, gratuit, tout, sauf la responsabilité, vous n'êtes pas un monde qui s'en va. Vous êtes, peut-être, un monde qui vient.

« L'Entreprise Libérale, cœur d'une société d'avenir » : vous mesurez maintenant, je l'espère, que l'intitulé de cette mandature n'est pas une métaphore. C'est un théorème. Et je viens de passer trois quarts d'heure à vous le démontrer.

Et que l'on soit, dans cette salle, du monde de la santé, du monde du droit, ou du monde du cadre de vie et de la technique, c'est une seule et même vérité qui nous rassemble. Le médecin qui répond d'un soin, l'avocat qui répond d'un conseil, l'architecte qui répond d'un ouvrage : trois gestes, une seule essence. Répondre. Engager sa personne. Produire de la confiance là où, sans nous, il n'y aurait que du doute.

Le siècle qui s'ouvre va rendre le contenu presque gratuit et la confiance presque hors de prix. C'est, mot pour mot, le siècle des professions libérales, à une condition, une seule : que vous en gardiez la maîtrise. La maîtrise de votre responsabilité, qui est votre honneur. Et la maîtrise de vos données, qui est votre avenir.

J'ai eu l'honneur d'ouvrir vos travaux. Je vous ai proposé une grammaire, celle de l'économie de la confiance, ses trois fondements, son critère unique, et son épreuve présente. Aux intervenants qui me suivent, et à vous tous, d'en faire ce que vous voudrez, de la prolonger, de la contredire, de la dépasser. Mais si je ne devais vous laisser qu'une seule phrase à emporter de Dinard, ce serait celle-ci : vous n'êtes pas les survivants d'un ancien monde. Vous êtes les premiers habitants du nouveau.

Je vous remercie.