

## CHARTRE QUALITE ET ETHIQUE DU RESEAU GOJI

### I- LES VALEURS DU RESEAU

Les valeurs communes reconnues par le Réseau sont les suivantes :

- Le Réseau se veut *contributif*, c'est à dire durable, équitable et conscient de l'impact social et sociétal de ses activités vis à vis de son écosystème, ceci incluant les clients, les Membres, les partenaires tiers et les collaborateurs mais également la société dans son ensemble ;
- Le Réseau se veut *inclusif* dans sa diversité ;
- Le Réseau se veut *accessible, bienveillant, agile, réactif*.

### II- LE TRAITEMENT DU COLLABORATEUR

- Instaurer un environnement de travail ayant pour objectif de prendre en compte le bien être des collaborateurs (espaces de repos, de restauration, mobiliers friendly, etc.) et améliorer leur qualité de vie (au travail comme en dehors)
- Instaurer un climat de confiance et de transparence
- Créer de la valeur pour ses collaborateurs par une politique de rémunération autre que simplement monétaire
- Donner du sens aux missions
- Organiser un programme de formation personnel des collaborateurs incluant le développement de soft skills
- Garantir une évolution des collaborateurs au sein des cabinets

### III- LE TRAITEMENT DU CLIENT

- Faire preuve de réactivité et pragmatisme vis à vis des demandes du client
- Désigner un interlocuteur stable garant de la relation client
- Conserver un associé présent à tout moment sur les dossiers clients
- Respecter les délais annoncés au client
- Privilégier une écoute active du client en se positionnant comme interlocuteur de sa stratégie business

- Informer le client de l'avancement de son dossier
- Etre innovant dans les formats de livrables remis
- Etre proactif dans l'identification des besoins du client
- Etre transparent sur les honoraires
- Combiner l'expertise légale et le conseil stratégique
- Participer activement, avec agilité, aux ambitions de son client
- Instaurer la confiance

#### **IV- LE TRAITEMENT DE LA RELATION PARTENAIRE**

- En cas de sollicitation de partenaires d'autres métiers, privilégier des partenaires soumis à des règles déontologiques claires et indépendants (hors réseaux pluridisciplinaires notamment)
- Respecter les règles déontologiques de notre profession en cas de mise en contact d'un client avec un partenaire
- Rechercher la construction de partenariats constructifs, gagnant-gagnant et pérennes

#### **V- LE POSITIONNEMENT SOCIÉTAL**

- Privilégier des prestataires et fournisseurs locaux, respectueux des réglementations
- Privilégier des moyens de transports communs et / ou doux
- Mettre en place une politique de réduction des déchets, en particulier du papier et de préservation et régénération de l'environnement
- Organiser régulièrement des missions de mécénat de compétence envers des associations, impliquant les collaborateurs
- Contribuer à réduire les inégalités