



SERAPHIN
.LEGAL

Check-list

La check-list pour optimiser ses process en Direction Juridique

**Méthodologie et retours d'expérience pour
auditer les besoins de vos clients internes.**

Un webinar en partenariat avec



les rendez-vous
TRANSFORMATIONS
du **DROIT**
18/19 nov 2021 | PARIS

Sommaire



3

A propos de nos invités

4

A propos de Seraphin.legal

5

Le mot de Soazig

6

Méthodologie en 5 étapes

11

Les conseils de nos invités

15

Boite à outils

16

Quelques liens utiles

A propos de nos invités



Emilie Letocart-Calame

Ancienne responsable juridique de Dell Software et passée par le milieu des legaltechs en tant que Directrice Juridique et des Opérations. Elle accompagne aujourd'hui les directions juridiques dans leur transformation digitale à travers de nouveaux outils, des process optimisés et une organisation innovante.



Hélène Guillot

Après avoir exercé comme avocate, Hélène Guillot a rejoint l'industrie pharmaceutique chez Genzyme puis aujourd'hui au sein d'Ipsen en tant que Directrice Juridique. Désormais Head of Legal Operations et Transformation au sein du Groupe Ipsen, Hélène Guillot a élargi ses fonctions et fait partie des précurseurs dans la pratique des legal ops en France.



Pierre Chevalier

Magistrat, Chef du bureau de la procédure au Ministère de la Justice, Directeur des Affaires Juridiques à l'APHP puis Avocat général référendaire à la 1ère chambre civile de la Cour de Cassation, Pierre Chevalier est aujourd'hui à la tête de la Direction Juridique et Fiscale de la Caisse des Dépôts, lauréate de la mention du jury au Prix de l'Innovation du Management Juridique.

A propos de Seraphin.legal

Seraphin.legal a été fondée il y a 4 ans pour simplifier le quotidien des juristes.

Depuis toujours, les équipes juridiques doivent s'adapter à des logiciels qui correspondent trop peu à leurs usages. Il en résulte une grande perte de productivité.

Chez Seraphin, nous pensons justement que c'est le logiciel qui doit s'adapter aux équipes juridiques.

Nous avons accompagné plus de 80 équipes juridiques dans leur transformation digitale à travers notre logiciel de gestion de contrats ainsi que notre logiciel logiciel d'automatisation du support juridique (legal bot).

**Découvrez comment
Leroy Merlin a fluidifié
ses campagnes de
négociation**

DÉCOUVREZ LEUR TÉMOIGNAGE



Le mot de Soazig



Soazig Le Leuch

Vous le vivez quotidiennement, les Directions Juridiques sont des départements clés avec des interlocuteurs parfois très différents : Achats, Communication, le Marketing, Ressources Humaines...

Malgré la charge de travail, les contraintes de délai et le manque de temps, il est tout de même essentiel de prendre un peu de recul sur ses modes de fonctionnement et ses interactions avec ses clients pour voir ce qui peut être modifié, supprimé ou optimisé au sein de sa Direction Juridique, quel que soit la taille ou le secteur de l'entreprise.

Et c'est donc exactement à ce moment-là que doit intervenir l'audit des besoins internes car il est primordial de pouvoir dresser, dans un premier temps, un constat des pratiques et des besoins.

L'objectif ? Recueillir les besoins pour mettre en place une offre de services adaptée à vos besoins et à ceux de vos clients internes.

Par souci d'honnêteté, je me dois de vous prévenir, nous n'allons pas vous donner de recette magique, mais simplement des exemples qui ont plus ou moins bien fonctionné chez nos invités et qui pourront, peut être, s'appliquer au sein de votre propre équipe.

Encore merci pour votre participation et bonne lecture !

Interroger les clients internes de la Direction Juridique

- Cartographier vos clients internes
- Identifier vos champs d'intervention par clients internes
- Consigner les objectifs stratégiques et opérationnels de l'entreprise
- Nommer des référents au sein de la DJ (par clients, territoires)
- Sonder votre équipe
- Sonder vos clients internes

Etablir l'état des lieux des process existants

- Collecter les process formalisés dans lesquels votre équipe juridique est impliquée
- Collecter les process informels auprès de vos équipes
- Classer les process :
Sensibles - Courants - Accessoires
- Lister les processus qui bloquent vos clients et votre équipe
- Lister les motifs de blocage exprimés pour en faire des motifs génériques

Benchmark et retours d'expérience

- S'abonner aux sources d'informations legal ops
- Identifier 3 à 4 entreprises semblables pouvant vous apporter leur REX
- Etablir les questions à l'avance (centrées sur les sujets sur lesquels ils peuvent vous aider)
- Rédiger une synthèse à utiliser pour vous inspirer ou légitimer votre démarche

Faites le plein de bonnes pratiques en legal ops

[Découvrir le blog](#)



Définir un budget et calculer son ROI

- Préparer votre dossier en fonction des données qualitatives et quantitatives récoltées
- Préparer un budget prévisionnel avec les finances ou les achats
- Déterminer les indicateurs clés pour mesurer la performance
- Déterminer une feuille de route avec un ordre de priorité des chantiers
- Préparer le pitch de votre présentation auprès du top management

Communiquer sur les résultats

- Remercier toutes les personnes ayant participé au projet
- Déterminer la proposition de valeur du projet pour chacun des départements concernés
- Utiliser des supports de communication adaptés aux pratiques de vos clients internes
- Solliciter le département de communication interne ou vos collègues communicants pour leur aide



Les conseils d'Hélène Guillot

Déterminer son "Mission Statement"

Quel est l'ADN de la fonction juridique ?

Quels sont les leviers de succès de la fonction juridique ?

Il s'agit de la mission, de la raison d'être de votre Direction Juridique.

N'hésitez pas à la discuter et la challenger par vos principaux clients.

Cela vous permettra de vérifier l'alignement de la Direction Juridique.

Etre aligné avec le plan stratégique de l'entreprise

Nous utilisons le plan stratégique à 5 ans de notre entreprise.

Si l'entreprise a tel objectif, notre objectif est de déterminer comment

faire pour aller chercher les moyens d'actions qui permettront à la

Direction Juridique d'être en cohérence avec ces objectifs.

L'erreur à ne pas commettre : l'absence de segmentation

Je me suis plant e lorsque j'ai voulu recueillir les besoins des utilisateurs de notre logiciel de Contract Management.

J'ai posé les mêmes questions aux 900 utilisateurs.

J'ai ensuite eu du mal à exploiter les résultats car la réponse n'est pas aussi pertinente en fonction du degré d'utilisation et du métier exercé.

J'ai donc fait l'erreur de ne pas segmenter mes utilisateurs pour leur proposer un questionnaire diff rent en fonction de leurs spécificités.

Prioriser la Direction Juridique

Nous n'avons pas commencé par les clients internes mais par demander leur avis aux juristes.

C'est parce que la Direction Juridique est efficace que les clients internes seront satisfaits.

Calculer son ROI

Se faire aider par les fonctions Achats ou Finances. Ils ont l'habitude d'évaluer ce que la perte de temps a comme impact sur la rentabilité économique, financière.

Pour les juristes seuls ou peu nombreux

J'ai été seule en direction juridique de filiale.

J'en ai eu marre de toujours répondre aux mêmes questions.

J'ai mené ce projet pendant 4 mois avec une heure par jour, tous les jours de la semaine sauf le vendredi.

Je me suis faite aidée par quelqu'un qui était expert en lean management. Ça a été dur mais ça a eut un énorme impact. Ça m'a permis de modifier la physionomie de mon travail.

Faites de vos collègues des Ambassadeurs

Favoriser les "Champions" au sein des départements de vos clients internes. Les champions seront vos ambassadeurs, vos relais et vous permettront de communiquer de manière informelle sur vos avancées et ils vous feront remonter des besoins.



Les conseils d'Emilie Letocart-Calame

Déterminer votre direction en fonction du contexte

Vos clients internes :

Votre équipe juridique

Le Board

Les départements opérationnels

Il faut déterminer un ordre de priorité qui va évoluer en fonction de vos besoins

- Est ce que vous voulez satisfaire vos équipes car il y a un beaucoup de turnover.
- Est-ce que vous souhaitez satisfaire les clients internes en raison du mécontentement des directions opérationnels ?
- Est-ce que vous souhaitez satisfaire le board en raison de signaux de défiance et d'une volonté de réinvestir la DJ ?

Calculer son ROI

Le temps passé à appliquer de mauvais process peut se calculer !

$$\begin{array}{c} \text{Temps passé sur un mauvais process} \\ \times \\ \text{Masse salariale des personnes concernées} \end{array}$$

Résultat à comparer avec le montant de l'outil logiciel que vous souhaitez acquérir.

Communication

Travailler sur la proposition de valeur pour l'orienter autour de l'aide apportée à vos clients internes pour favoriser l'adhésion.



Les conseils de Pierre Chevalier

Lever les tabous

Ne jamais être consensuel et privilégier la franchise.

Pour mieux connaître nos clients, nous sommes allés les voir physiquement pour les rencontrer avec toutes leurs critiques et leurs reproches.

Notre posture : 'Nous aimerions mieux comprendre ce que vous souhaitez.'

Quand ils étaient trop consensuels, je n'hésitais pas à mettre les pieds dans le plat pour créer des échanges sans tabous.

Un référent par territoire

Notre structure étant implantée dans plusieurs territoires, nous avons nommés des juristes référents par zone géographique et avons mis en place des canaux de communication adaptés pour assurer la remontée des besoins.

Se mettre en valeur grâce à la communication interne

Ne pas hésiter à mobiliser la direction de la communication interne.

Nous avons aussi :

- Mis à disposition la feuille de route aux clients internes pour qu'ils sachent que les chantiers étaient en cours
- Mis en valeur l'équipe référente en faisant des vidéos avec un ton décalé
- Informations régulières communiquées au COMEX

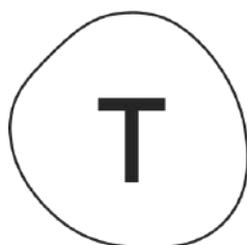
Boîte à outils

Vos collègues les utilisent probablement déjà...

Vous pouvez y accéder en cliquant sur les logos !



Whimiscal vous permettra de cartographier vos clients internes et vos processus.



Typeform vous permettra de sonder vos clients internes.



Ask Nicely vous permettra d'automatiser les questionnaires de satisfaction client à l'issue de chaque opération.



Office Forms vous permettra de sonder vos clients internes.



Clockify vous permettra de mesurer le temps passé sur vos opérations.



Pour une communication vidéo simplifiée et un rendu de qualité

Quelques liens utiles

Des lectures pour faire le plein de bonnes pratiques !

Lire

Si vous souhaitez en savoir plus sur le métier de "legal ops" qu'exercent Hélène Guillot et les membres de la Commission Legal Ops co-fondée par Emilie Letocart-Calame.

Lire

Quelques pistes pour une remontée de besoins régulière et automatisée via la mesure de la satisfaction des clients internes.

Lire

Mieux collaborer avec ses clients internes :
6 conseils de juristes.

Lire

Directions juridiques innovantes :
4 équipes qui ont su répondre aux besoins de leurs clients internes.

Lire

Comment rédiger un cahier des charges pour un projet en Direction Juridique.

Lire

Comment rédiger un appel d'offres pour un projet de digitalisation des processus métier.

**Vous souhaitez découvrir comment
nos Directions Juridiques clientes
ont optimisé leurs processus ?**

DEMANDER UNE DEMO



[Demander des précisions au sujet
de la check-list](#)