



# GUIDE DE DÉMARRAGE

Ce guide vous fournira des conseils concrets et des étapes claires pour lancer l'optimisation de vos processus juridiques en toute simplicité.

## COMMENT COMMENCER SES OPÉRATIONS LÉGALES

---

Le département juridique est de plus en plus sollicité pour une multitude de tâches, tout en faisant face à une réduction de ses ressources.

Cela crée une situation paradoxale : on attend du service juridique qu'il en fasse toujours plus avec moins. En conséquence, il devient surchargé par des tâches qui ne relèvent pas toujours de son expertise, l'éloignant de son rôle stratégique clé au sein de l'entreprise.

Pour éviter cette dérive, il est crucial de renforcer les opérations légales. Cela permet de recentrer le département juridique sur les tâches à forte valeur ajoutée, tout en trouvant des moyens plus efficaces de gérer les tâches répétitives ou à moindre impact.

Vous ne savez pas par où commencer avec les opérations légales ? Ce guide est là pour vous. Il propose une méthode concrète pour aligner le département juridique avec les objectifs de l'entreprise grâce à un diagnostic clair, un plan stratégique, des indicateurs de performance mesurables, et une meilleure gestion des ressources.

Si vous manquez de temps pour mettre en œuvre ces actions, pas de souci. Ops Legal est votre partenaire pour vous accompagner dans toutes vos initiatives d'optimisation des opérations légales.

## 1- OBJECTIFS ET VISION

Avant toute chose, il est essentiel que le département légal comprenne et s'aligne sur les objectifs globaux de l'entreprise.

En identifiant ce que les équipes d'affaires cherchent à accomplir, vous pouvez ensuite définir des objectifs spécifiques au département légal. La vision du département légal doit être claire et refléter l'ambition de créer un environnement juridique sûr tout en permettant à l'entreprise de croître efficacement.

### **ACTIONS À ENTREPRENDRE:**

- 1-** Organiser des réunions avec les principales équipes d'affaires pour comprendre leurs priorités stratégiques.
- 2-** Traduire ces objectifs en termes d'actions et de projets juridiques concrets.
- 3-** Rédiger une vision pour le département légal qui reflète cette synergie entre les affaires et le juridique.
- 4-** Communiquer régulièrement cette vision à votre équipe et aux autres départements pour maintenir une collaboration étroite.

## 2- DIAGNOSTIC

Le diagnostic est une étape clé pour comprendre les forces et faiblesses de votre département.

Vous devez identifier ce que les équipes d'affaires attendent du département légal, les ressources dont vous disposez, et les tâches qui ajoutent de la valeur par rapport à celles qui consomment du temps sans impact notable.

Cela vous permettra de réorienter les efforts là où ils seront le plus bénéfiques.

### **ACTIONS À ENTREPRENDRE:**

- 1-** Mener une enquête auprès des équipes d'affaires pour recueillir des retours sur le soutien juridique actuel.
- 2-** Faire un audit des ressources internes, qu'elles soient humaines ou technologiques.
- 3-** Identifier les tâches répétitives qui pourraient être automatisées ou externalisées.
- 4-** Cartographier les processus existants et déterminer les améliorations rapides et à long terme à apporter.

### 3- PLAN STRATÉGIQUE

Une fois le diagnostic terminé, il est temps de construire un plan stratégique.

Il s'agit de choisir les projets prioritaires qui auront le plus grand impact et de définir un plan d'action clair pour chaque projet.

Ce plan doit être partagé et approuvé par les équipes d'affaires afin de garantir un alignement et un soutien transversal

#### **ACTIONS À ENTREPRENDRE:**

- 1-** Sélectionner les projets prioritaires à fort impact en fonction du diagnostic réalisé.
- 2-** Créer un plan d'action détaillé pour chaque projet, avec des échéances et des responsables
- 3-** Communiquer ce plan aux équipes d'affaires et s'assurer de leur soutien.
- 4-** Mettre en place des points de suivi réguliers pour mesurer l'avancement des projets.

## 4- KPI (INDICATEURS DE PERFORMANCE CLÉS)

Les KPI sont des outils essentiels pour mesurer la réussite des projets et l'efficacité du département.

Ils permettent de quantifier les résultats et de suivre les progrès par rapport aux objectifs fixés. Des dashboards bien conçus peuvent aider à visualiser les performances et à communiquer clairement avec la direction.

### **ACTIONS À ENTREPRENDRE:**

- 1-** Identifier les indicateurs pertinents pour chaque projet (ex. délais de traitement des contrats, nombre de litiges évités).
- 2-** Créer un tableau de bord pour suivre ces KPI en temps réel.
- 3-** Former l'équipe à l'interprétation et à l'utilisation de ces KPI pour ajuster les actions en fonction des résultats.
- 4-** Présenter régulièrement ces KPI aux équipes d'affaires pour démontrer la valeur ajoutée du département légal.

## 5- OPTIMISATION DES RESSOURCES

L'optimisation des ressources consiste à utiliser efficacement les talents, technologies et outils disponibles dans le département légal.

En tirant le meilleur parti des compétences internes et en optimisant les processus, le département peut gérer plus de tâches à plus grande valeur ajoutée avec les mêmes ressources.

### **ACTIONS À ENTREPRENDRE:**

- 1-** Redistribuer les tâches au sein de l'équipe en fonction des compétences et des priorités stratégiques.
- 2-** S'assurer d'utiliser les outils technologiques existants à leur plein potentiel.
- 3-** Mettre en place des formations pour renforcer les compétences de l'équipe.
- 4-** Revoir périodiquement l'utilisation des ressources pour ajuster les priorités.

## 6- EXTERNALISATION DES TÂCHES SANS VALEUR AJOUTÉE

Les tâches répétitives ou sans forte valeur ajoutée peuvent souvent être externalisées ou automatisées.

Cela permet au département de se concentrer sur des missions plus stratégiques et d'apporter une réelle valeur à l'entreprise.

L'externalisation peut inclure des services juridiques à faible coût ou l'utilisation de logiciels d'automatisation.

### **ACTIONS À ENTREPRENDRE:**

- 1-** Identifier les tâches à faible valeur ajoutée qui consomment trop de temps (ex. revue de documents standards).
- 2-** Rechercher des prestataires externes fiables ou des outils d'automatisation pour gérer ces tâches.
- 3-** Créer un cahier des charges (playbook) pour l'externalisation afin d'assurer un service de qualité.
- 4-** Superviser et évaluer régulièrement la performance des prestataires ou outils externalisés



## CONCLUSION

L'un des éléments les plus importants dans ce processus est d'inclure toute votre équipe juridique à chaque étape.

Le changement peut être source d'appréhension, et c'est en impliquant votre équipe dès le début que vous réduirez la résistance et favoriserez l'adoption des nouvelles pratiques. Il est également important de reconnaître que tous les projets ne réussiront pas toujours comme prévu. Mais cela ne doit pas vous décourager ni vous inciter à revenir au statu quo.

Le véritable progrès vient de l'expérimentation. En testant de nouvelles approches et en apprenant de ce qui fonctionne – ou ne fonctionne pas – vous renforcez la capacité de votre département juridique à s'adapter et à croître. C'est ainsi que vous bâtirez un service juridique plus solide, plus agile, et mieux aligné sur les objectifs stratégiques de l'entreprise.

N'ayez pas peur de vous lancer et d'apporter des améliorations continues. Le renforcement des opérations légales est un processus évolutif qui vous permettra, avec le temps, de maximiser la valeur ajoutée du département juridique pour l'ensemble de l'entreprise.



[veroniquegc@opslegal.com](mailto:veroniquegc@opslegal.com)



+514-290-7161



[www.opslegal.com](http://www.opslegal.com)