COMMENT CONVAINCRE VOTRE DIRECTION DE VOUS CONFIER UNE OU PLUSIEURS MISSIONS DE LEGAL OPS ?

LE GUIDE COMPLET

AVRIL 2021

AFJE

LEGAL OPS

AFJE
LEGAL OPS
Hello ! Qui êtes-vous ?
Nous sommes juristes en poste depuis plusieurs années au sein d'une direction juridique

AFJE
LEGAL OPS
Que souhaitez-vous savoir ?
Nous souhaitons nous positionner sur de nouvelles missions, nous lancer dans l'aventure des Legal Ops et nous nous demandons : concrètement, on fait quoi et comment ?

AFJE
LEGAL OPS
Nous attendons des conseils immédiatement applicables et des pistes de réflexions !

AFJE
LEGAL OPS
Vous êtes au bon endroit : Let's go !

En résumé : 3 étapes

Interrogez-vous sur votre situation professionnelle et sur le fonctionnement de votre département

Préparez un pitch pour susciter l'intérêt de votre direction

Créez un support de présentation avec votre vision du département et votre futur rôle

LEGAL OPS, C'EST QUOI ?

« Legal Ops » signifie à la fois un métier et un ensemble d'activités qui optimisent, rationnalisent et améliorent le fonctionnement des directions juridiques.

C'est simple, les Legal Ops sont en charge des Legal Ops dans leur service ! 🙃

LEGENDE

Pour un conseil immédiatement applicable :

Pour des pistes de réflexions :

C'est parti !

Etape 1

Interrogez-vous sur votre situation professionnelle et sur le fonctionnement de votre département

VOUS : CLARIFIEZ VOS MOTIVATIONS ET PROJETEZ VOUS DANS LES MISSIONS DE LEGAL OPS

OÙ EN ÊTES-VOUS ?

VOUS ÊTES PEUT-ÊTRE DANS L'UNE DES SITUATIONS SUIVANTES :

- un bilan de compétences qui vous a ouvert les yeux sur votre projet professionnel
- le constat que vous n'êtes plus autant épanoui.e qu'avant dans votre travail de juriste
- la volonté d'accompagner les clients internes, les opérationnels et les juristes différemment
- votre intérêt pour la stratégie, la digitalisation, l'innovation dans les métiers du droit
- la volonté de changer de missions
- la volonté de vous impliquer dans la stratégie de votre service
- la volonté d'évoluer dans votre service et votre entreprise

Dans tous les cas, vous avez une prise de conscience sur votre situation professionnelle : vous ne souhaitez plus (ou moins) exercer des missions de juriste et vous voulez améliorer le fonctionnement de votre service pour aider les juristes et les clients. Vous souhaitez être utile à vos collaborateurs, votre service, vos clients, votre entreprise, autrement.

Sans le savoir, vous réalisez peut-être déjà des missions de Legal Ops … Allez vite vérifier dans le référentiel des missions et compétences créé par la Commission Legal Ops de l'AFJE ! Si c'est le cas, vous pouvez désormais qualifier ces missions qui ne sont pas juridiques mais qui sont directement liées à l'activité du service juridique.

VOUS : CLARIFIEZ VOS MOTIVATIONS ET PROJETEZ VOUS DANS LES MISSIONS DE LEGAL OPS (suite)

DES INQUIÉTUDES ? : VOUS VOUS DITES PEUT-ÊTRE :

Est-ce qu'il est nécessaire d'être juriste pour être Legal Ops ?

Notre avis : ce n'est pas obligatoire mais c'est un sacré avantage et un gage de légitimité puisque vous connaissez de l'intérieur le service juridique, les problématiques de vos collaborateurs et de vos clients.

Est-ce un bon choix de carrière ?

Notre avis : si vous vous êtes reconnu.e dans les situations décrites ci-dessus, foncez ! Le métier de Legal Ops n'est pas une fonction « nice to have » dans le service mais une fonction qui répond à de réels besoins, à vous de les identifier pour votre service ! Comment … ? Lisez la suite …

Est-ce que j'ai les compétences pour être Legal Ops ?

Notre avis : c'est le moment de faire un point sur vos compétences techniques, humaines et digitales. Utilisez le référentiel de missions et compétences créé par la Commission Legal Ops de l'AFJE pour vous aider.

VOUS : CLARIFIEZ VOS MOTIVATIONS ET PROJETEZ VOUS DANS LES MISSIONS DE LEGAL OPS

1. Lister les compétences que vous avez acquises et qui vous seront utiles pour être Legal Ops en vous basant sur le référentiel AFJE

2. Lister les compétences que vous souhaitez développer à court, moyen et long terme pour être un.e meilleur.e Legal Ops

3. Identifier les missions de Legal Ops que vous envisagez d'exercer dans votre département parmi celles identifiées dans le référentiel AFJE

VOTRE DEPARTEMENT : FAITES UN ETAT DES LIEUX ET ETABLISSEZ VOTRE VISION DU DEPARTEMENT

Vous souhaitez valoriser l'activité de votre service et le travail de l'équipe juridique et vous avez constaté que :

- peu de temps et de moyens y sont consacrés

- vous ne disposez pas de données pour parler de votre activité : que produit la DJ ? quel est le niveau de satisfaction des clients internes ? des juristes de l'équipe ? combien de temps passe l'équipe sur des sujets stratégiques et sur des sujets standards ? combien de temps est dédié à la formation des juristes ? la formation des clients internes ? à la veille juridique ? à la communication interne ?

- vos clients internes ne savent pas exactement ce que vous faites, à quoi sert le département juridique de l'entreprise (serait-ce uniquement pour donner le feu vert à la signature d'un contrat, deux heures avant ladite signature ?! bien sûr que non). Votre intranet est-il suffisamment clair, détaillé, accessible en termes d'informations publiées ?

VOTRE DEPARTEMENT : FAITES UN ETAT DES LIEUX ET ETABLISSEZ VOTRE VISION DU DEPARTEMENT (suite)

Vous connaissez les problématiques de votre équipe et votre département :

- difficulté à accéder à l'information (trop de temps consacré à rechercher des documents, peu ou pas suffisamment de partage de connaissances entre juristes)

Vous êtes convaincu.e qu'il faut améliorer les méthodes de travail de l'équipe juridique :

- harmoniser ou uniformiser le format des documents et conseils apportés aux clients internes
- clarifier le discours des juristes (langage juridique clair et legal design sont à déployer dans l'équipe)
- optimiser le temps des juristes (automatisation de certaines tâches qui sont répétitives et considérées comme étant à faible valeur ajoutée) et (re)motiver l'équipe en leur permettant de travailler sur des sujets plus intéressants, de retrouver leur mission principale de conseil, d'être plus dans la prévention et l'anticipation

VOTRE DEPARTEMENT : FAITES UN ETAT DES LIEUX ET ETABLISSEZ VOTRE VISION DU DEPARTEMENT

1.Identifier les process et procédures en place dans votre département

2. Identifier les outils numériques existants dans le département et leur degré d'utilisation et de maîtrise par les juristes (selon vous)

3. Identifier les aspects positifs dans l'organisation de votre département (qu'est-ce qui fonctionne aujourd'hui ?)

4. Identifier des « pain points » / des difficultés dans l'exercice de vos missions de juriste, dans vos relations avec les clients internes ou externes, dans les relations entre votre service et la direction générale de l'entreprise

VOTRE DEPARTEMENT : FAITES UN ETAT DES LIEUX ET ETABLISSEZ VOTRE VISION DU DEPARTEMENT (suite)

1.Pour chaque mission de Legal Ops, parmi celles du référentiel AFJE, identifier des solutions, des projets que vous pourriez mettre en place dans votre département

2. Parmi les missions de Legal Ops identifiées dans le référentiel AFJE, identifier le sujet qui vous semble le plus parlant pour votre département, le plus utile et faites des recherches sur ce sujet (benchmark : comment d'autres directions juridiques appréhendent ce sujet ? qu'ont-elles mis en place ? qu'est-ce qui fonctionne pour d'autres DJ ? comment améliorer le fonctionnement de votre DJ ?)

VOTRE DEPARTEMENT : FAITES UN ETAT DES LIEUX ET ETABLISSEZ VOTRE VISION DU DEPARTEMENT (suite)

3. Dans le scope de la mission que vous avez choisie, identifier deux « quick wins » pour votre département

(un projet qui ne vous demandera que du temps, pas de demande de budget, de la création de valeur immédiate ou quasi immédiate pour le service, votre direction, vos collègues ou vos clients grâce à la mise en place d'indicateurs KPI)

4. Réfléchir à la stratégie d'une direction juridique et déterminer selon vous quelle est la stratégie de votre département, sur la base des informations dont vous disposez

5. Identifier les points communs, les objectifs communs entre la stratégie de votre direction juridique et la stratégie de votre entreprise (si cette dernière n'est pas claire pour vous, interrogez votre direction !)

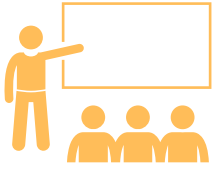
Bravo, vous avez terminé cette première étape et êtes bientôt prêt.e à vous lancer ! Vous disposez en effet du contenu de votre pitch, de votre vision du département et de votre futur rôle.

Etape 2

Préparez un pitch
pour susciter l'intérêt
de votre direction

QU'EST-CE QU'UN PITCH ?

Une présentation courte et impactante pour convaincre de la pertinence et de l'utilité de votre projet



Une présentation orale et/ou support écrit de quelques slides/pages

Comptez moins de 5 minutes de temps de parole ou de temps de lecture

VOTRE PITCH : CHECK-LIST

- Définition courte et claire des Legal Ops

- Constat : la DJ doit faire plus avec moins

- Conséquences : nécessaire réorganisation et rationalisation des activités de la DJ pour :
  - faire gagner du temps à une équipe dont le scope s'élargit depuis plusieurs années (compliance, dont RGPD, formations, augmentation du nombre de contrats stratégiques)
  - maintenir une qualité de service et la sécurité juridique, notamment via la digitalisation

- Comment le Legal Ops (vous !), sans frais supplémentaire pour l'entreprise (vous parlerez d'augmentation de salaire plus tard), va apporter une plus-value importante à la DJ ?
  - en identifiant ce qui peut être automatisé, délégué, internalisé, externalisé, renégocié
  - en repensant autrement ce qui existe, en innovant pour optimiser et améliorer le fonctionnement de la DJ au quotidien : force de proposition et d'action (audit des compétences et outils existants)
  - en permettant à l'équipe de se concentrer sur son ADN et être créatrice de valeur (conseils sur les dossiers stratégiques, prévention)
  - en permettant au directeur.rice juridique (le/la destinataire de votre pitch) de démontrer à l'équipe et à la direction générale l'efficacité et la productivité de la DJ grâce à des données chiffrées

- Deux exemples de missions de Legal Ops pour démarrer : quick wins #1 et #2 identifiés lors de la 1e étape

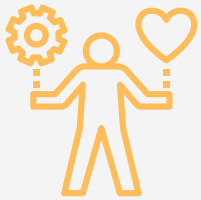
Bravo, vous avez terminé cette deuxième étape. Ça y est, votre pitch est un succès puisque votre direction veut en savoir plus. Pour finir, vous allez montrer à votre direction concrètement ce à quoi pourrait ressembler votre département avec vous en tant que Legal Ops.

BONUS : modèle de support de pitch - format powerpoint

Etape 3

Créez un support de présentation avec votre vision du département et votre futur rôle

VOTRE VISION DU DEPARTEMENT ET DE VOTRE FUTUR ROLE



Montrez à votre direction que vous avez réfléchi et que vous avez des idées concrètes pour votre département.

Exposez comment vous vous projetez dans ce rôle de Legal Ops et pourquoi vous êtes la/le mieux placé.e pour excercer ces nouvelles missions.

Sur la base des besoins que vous avez identifié pendant la première étape, vous proposez des pistes de réflexions et des idées de projets par écrit à votre direction pour le département.

VOTRE VISION DU DEPARTEMENT ET DE VOTRE FUTUR ROLE
(suite)

Par exemple …

Optimiser l'utilisation des outils internes existants si vous avez identifié une sous-utilisation ou une trop faible maîtrise de ces outils

Améliorer la gestion du knowledge management et faciliter l'accès à l'information juridique pour les juristes et vos clients internes

Redéfinir la stratégie de la DJ en partant des besoins des clients internes

Repenser le positionnement de la DJ dans l'entreprise, optimiser ses relations avec les autres services

Former l'équipe au legal design, à la méthode agile de gestion de projet

Digitaliser le département par la mise en place d'outils tels que la signature électronique, la génération automatique de contrats, le reporting, un chatbot, un outil de gestion des sujets Compliance et Corporate

Identifier la mission, la vision de votre département

Valoriser la fonction juridique (marketing, mise en place de KPI)

VOTRE VISION DU DEPARTEMENT ET DE VOTRE FUTUR ROLE (suite)

En deux mots, vous souhaitez simplement créer la fonction de Legal Ops qui correspond aux besoins de votre département et de l'entreprise !

En tant que Legal Ops, vous allez travailler à améliorer le quotidien de vos collaborateurs.

Par exemple, pour :

les juristes : vous allez résoudre les points de difficultés identifiés, décharger les juristes des tâches à faible valeur ajoutée, recentrer les juristes sur leur cœur d'activités

les clients internes : vous allez simplifier le droit et les documents juridiques, harmoniser les informations diffusées aux opérationnels, les responsabiliser en favorisant leur autonomie

la/le directrice.eur : vous allez la/le décharger de tâches non juridiques, lui fournir des données chiffrées sur l'activité de son département, lui permettre de démontrer la valeur de la DJ auprès de la direction générale

VOTRE VISION DU DEPARTEMENT ET DE VOTRE FUTUR ROLE
(suite)

En tant que Legal Ops, vous souhaitez être le support, le bras droit de votre directrice.teur sur les missions qui seront dans votre scope en structurant, rationalisant et optimisant les missions du département.

Votre objectif sera d'augmenter l'efficacité et la productivité du département en analysant, (dé)construisant, (in)formant, collaborant, communiquant.

Insistez sur votre plus-value : pourquoi vous ?

VOTRE VISION DU DEPARTEMENT ET DE VOTRE FUTUR ROLE : CHECK-LIST

- Créer un support avec des visuels, une mise en page claire en insistant sur les points essentiels
- Faire des propositions en distinguant celles applicables à court, moyen et long terme
- Illustrer chaque point de votre présentation par un exemple concret
  Ex., si vous indiquez que vous allez décharger les juristes des tâches à faible valeur ajoutée, concrètement, quelles tâches et comment allez-vous faire ?
- Faire le lien entre vos propositions et la stratégie de votre département et de l'entreprise
  Ex., vous proposez de mettre en place un chatbot juridique pour diffuser la culture juridique dans l'entreprise (stratégie de la DJ), renforcer l'autonomie des opérationnels (stratégie de l'entreprise)
- Servez-vous du travail réalisé lors de la première étape pour démontrer pourquoi vous êtes la/le mieux placé.e pour exercer les missions proposées (vos compétences, vos qualités, votre connaissance du département, des collaborateurs, des clients, de l'entreprise, du marché des legal tech)

Bravo, vous avez terminé cette troisième et dernière étape. Ça y est, vous avez mis un pied, voire deux, dans le métier de Legal Ops !

ET APRES ...

Formez-vous !
Informez-vous !

La Commission Legal Ops de l'AFJE peut vous aider !

afje.org

expertslegalops@afje.org

Page Linkedin

AFJE
LEGAL OPS