



Journée du Management Juridique



**Newsletter n°1
29 avril 2014**

EDITO

J-70 : pour le second Prix de l'innovation

Pour la seconde année consécutive, le Village de la Justice organise le Prix de l'innovation en management juridique avec de nouveaux beaux projets ! Notre ambition reste la même : mettre à l'honneur l'innovation des directions juridiques et donner à chaque direction des sources d'inspiration pour se repenser.

Le 24 Juin, vous pourrez donc découvrir les gagnants du prix du Jury et du Prix Public lors de la 4^{ème} journée du Management Juridique organisée par LEGI TEAM.

Cette année nous avons pré sélectionné 6 projets que nous vous présenterons dans chacune des prochaines newsletters et que vous retrouverez sur le site www.innovation-juridique.eu . Vous pouvez commencer à voter en ligne pour le prix du Public. Chaque voix compte !

Comme l'année précédente, nous vous présenterons également dans les newsletters les thèmes des tables rondes de la journée du 24 Juin. Retrouvez dès [maintenant le programme](#).

Enfin, événement supplémentaire, le Village de la Justice lance le premier Prix de l'innovation en relation client avocats-directions juridiques. Là encore, soyez nombreux à voter en ligne.

Ainsi, nous espérons que ces 70 prochains jours seront d'intenses moments de brainstorming pour vous-même et vos collaborateurs !

L'équipe du Village de la Justice

LA CITATION DU MOIS

« L'innovation n'est pas un flash de génie. C'est un travail difficile. Et ce travail devrait être organisé comme une activité régulière de chaque unité de l'entreprise, et ce, à chaque niveau de management ».
Peter Drucker

SOMMAIRE

EDITO

CITATION DU MOIS

POUR UNE COMMUNICATION IMPACTANTE DES DIRECTIONS JURIDIQUES

Deux projets lauréats

TOUT CE QUE VOUS AVEZ TOUJOURS VOULU SAVOIR SUR LE CONTRACT MANAGEMENT

QUAND LES CABINETS INNOVENT POUR LEURS CLIENTS

Deux offres qui font bouger les lignes

PROGRAMME

Suivez l'élaboration de la journée du management et du Prix de l'innovation

**RENDEZ VOUS
LE 24 JUIN 2014**

www.journeemanagementjuridique.com



Journée du Management Juridique



[Inscrivez vous dès maintenant](#)

Pour une communication impactante des directions juridiques : deux projets lauréats

Dans cette première newsletter, nous vous présentons deux projets globaux de communication de la direction juridique lauréats du Prix de L'innovation 2014. Stéphanie Corbière, Responsable Juridique Groupe NextRadioTV et Christophe H. Barut, Director of Legal, Southern Europe Dell, reviennent sur leur projet.

NextRadioTV, démocratiser la fonction juridique

La direction juridique Groupe pluri-médias NextRadioTV a été mise en place très récemment, en 2011. Dès sa création, elle a misé sur des outils de communication impactants pour instaurer des réflexes juridiques. Interview de Stéphanie Corbière, Responsable Juridique Groupe NextRadioTV.

Pourquoi avez-vous mis en place un programme global de démocratisation de l'accès au droit au sein de votre direction juridique ?

Stéphanie Corbière : La mise en place d'un projet global de démocratisation du juridique est née en parallèle à la création même du service juridique en 2011, du Groupe pluri-médias NextRadioTV. Les valeurs du Groupe (innovation, synergies et proactivité) ont conduit à une internalisation progressive de certaines missions juridiques. Notre service, rattaché à la DAF, compte aujourd'hui 3 juristes en CDI et 1 stagiaire, pour un groupe d'environ 800 salariés, constitués pour moitié de journalistes.

Mais le Groupe n'a pas connu de service juridique interne entre 2000 et 2011. À cela deux conséquences :

- d'une part, des besoins juridiques aussi nombreux que variés se sont faits jour depuis la création du service. Pour y répondre et face à notre effectif réduit, il était nécessaire de mettre en place une stratégie de gestion innovante.

- d'autre part, la configuration antérieure induisait une faible sensibilisation des collaborateurs aux problématiques juridiques. Or, l'exposition aux risques est importante. Nous devons donc initier un maximum de personnes au respect du droit et adopter des angles de communication

innovants en adaptant notre langage aux différents interlocuteurs (journalistes, commerciaux, gestion).

L'objectif initial lors de l'internalisation était notamment d'avoir une approche globalisante des dossiers juridiques et d'optimiser les coûts des prestataires externes. Aujourd'hui, les missions confiées à notre service sont beaucoup plus étendues.

Comment avez-vous fait pour produire tous vos supports en un délai si court

Stéphanie Corbière : Le projet étant une stratégie de communication globale, nous avons tout d'abord ciblé les destinataires de cette communication puis instauré des outils juridiques adaptés à chacun de ces relais internes. Leur production s'est échelonnée sur 2 ans, au fur et à mesure de l'apparition de nouveaux besoins et en réaction aux remontées d'informations sur les problématiques rencontrées. Différents supports ont donc été établis à destination de 3 catégories d'interlocuteurs :

À l'égard de la direction : Premièrement, nous avons instauré un **budget juridique** afin de répondre à l'objectif d'optimiser les coûts des prestataires juridiques externes. Deuxièmement, un **rapport annuel d'activité** est venu renforcer la visibilité du service juridique à l'égard de la direction. Troisièmement, une **newsletter** axée sur des sujets intéressant nos filiales est diffusée tous les 2 mois afin d'anticiper les évolutions juridiques et d'instiller une perspective juridique dans l'analyse des sujets sensibles.

À l'égard des journalistes et des opérationnels : D'une part, une **charte juridique à destination des rédacteurs en chef** synthétise les règles applicables à différents sujets tirés des principaux contentieux identifiés (droit à l'image, contrefaçon...). En complément, des formations sont dispensées aux journalistes. D'autre part, un **guide**



Journée du Management Juridique



du contrat à destination des managers vient expliciter les contrats types diffusés par notre service et souligner l'importance du juridique dans les négociations.

À l'égard du service juridique : Une stratégie de partage de savoir systématique a été instaurée, notamment grâce à 2 outils :

- un **Legal Book** destiné à faciliter la prise de poste des stagiaires mais aussi à standardiser et regrouper des procédures simples appliquées par le service juridique (dépôt de marque, courriers...).
- des **recueils des obligations des antennes** qui récapitulent de manière simple l'ensemble des obligations réglementaires applicables (obligations CSA, quotas...)
- des brain-storming réguliers permettent d'évoquer de nouvelles pistes.

Tout ce projet a été possible grâce à un véritable travail d'équipe avec Anaïs GUERIN et Florence GLINEUR, juristes. Nous nous sommes impliquées ensemble fortement sur tous les fronts.

« Nous pouvons finalement affirmer que la direction, les opérationnels et les journalistes n'hésitent plus à nous solliciter dès la première heure pour les orienter dans leurs divers projets »

Quels retours avez-vous reçu de la part des opérationnels et de la direction générale ?

Stéphanie Corbière : La mise en place d'un projet global de démocratisation juridique a permis d'assurer une efficacité optimale du service juridique et d'instiguer les prémices d'une culture juridique au sein du Groupe.

Le service juridique a renforcé son rôle vis-à-vis de la Direction, en dépit de sa création récente. Il est désormais sollicité en amont sur des dossiers de plus en plus stratégiques. Cette amélioration de la fonction s'est notamment traduite par un renforcement des équipes juridiques : d'1 seule personne pendant 2 ans, nous sommes passés à 3 CDI à ce jour.

Les journalistes trouvent de nombreuses réponses dans la charte, permettant d'anticiper d'éventuels litiges. La hausse des contentieux est ainsi maîtrisée. Quant aux opérationnels, ils font preuve de plus d'autonomie sur les problématiques récurrentes. La standardisation de procédures prospectivistes permet au Juridique de se recentrer sur sa véritable valeur : l'accompagnement de dossiers complexes et structurants pour la société.

Nous pouvons finalement affirmer que la direction, les opérationnels et les journalistes n'hésitent plus à nous solliciter dès la première heure pour les orienter dans leurs divers projets, et conclure avec cette citation qui caractérise si bien les outils développés par notre service juridique :

« Les innovations sont presque toujours le fait d'explorateurs individuels ou de petits groupes et presque jamais celui de bureaucraties importantes et hautement structurées. »
(Harold J. Leavitt)

[Regarder la vidéo interview de la direction Juridique de Next RadioTV et voter pour son projet.](#)



Journée du Management Juridique



[Inscrivez vous dès maintenant](#)

DELL, des solutions ingénieuses dans un environnement difficile

Dans un environnement très exigeant, la nouvelle équipe « Southern Europe Legal Team », a mis en place des solutions pour assurer une meilleure communication entre juristes, grâce en particulier à l'utilisation innovante d'outils en ligne et un mode de communication et de formation des opérationnels totalement nouveau. Christophe H. Barut, Director of Legal, Southern Europe de Dell revient sur le contexte et les impacts de son projet.

Dans quel contexte managérial avez-vous mis en place votre innovation et comment ?

Christophe H. Barut : Les déclencheurs de notre réflexion qui ont mené à la mise en place de solutions innovantes ont été multiples :

- Au moment où notre société attend de chaque service un effort de diminution des coûts et des ressources disponibles, tout en maintenant un niveau de service au moins équivalent, la direction juridique a dû s'adapter. En fait, elle était obligée d'innover! Notre objectif a été de faire plus et mieux avec moins, et de dégager des solutions ingénieuses dans cet environnement exigeant.

- Nous sommes une équipe d'une dizaine de juristes, basés dans 4 bureaux différents (Paris, Montpellier, Milan & Madrid), couvrant 5 pays (France, Italie, Espagne, Portugal et Maroc) et une multitude de sites. Une telle diversité est bien évidemment une chance extraordinaire dans une équipe juridique, mais une bonne communication entre les juristes est absolument essentielle

- Nos clients internes, sont demandeurs de conseils juridiques, mais surtout de solutions pratiques. Loin du rôle de « pompier » que l'on appelle qu'en cas de problème avéré, nous avons souhaité que le juriste soit associé aux discussions en amont et aux prises de décision pour bien protéger l'entreprise et prévenir les risques. Nous avons réalisé qu'une communication innovante et une méthode de formation des opérationnels totalement nouvelle nous permettrait d'être mieux et plus écoutés par, et donc intégrés dans, les équipes business. Nous nous présentons comme des facilitateurs de vente, et non pas comme un obstacle de plus, avant que la vente ne puisse se réaliser.

« Nous avons d'ailleurs adopté un slogan, né dans notre équipe mais adopté par l'équipe globale qui résume ce nouvel état d'esprit : « Legal means Business ! » »

Est-ce que cela a été difficile de motiver votre équipe et comment se sont-ils approprié le projet ?

Christophe H. Barut : Cela n'a pas été difficile, bien au contraire : l'équipe toute entière a été le moteur de ce projet depuis le premier jour en faisant preuve d'un enthousiasme impressionnant.

L'intense activité pour la réponse puis la préparation de la présentation et de la soutenance venait en sus de nos charges de travail mais a été vécue comme un catalyseur. Le projet a été un fantastique élément fédérateur pour une équipe qui venait d'être réorganisée et nous avons fait de notre diversité une force qui nous a permis de mieux partager et de mettre nos ressources en commun.

Des réunions (virtuelles) très régulières et une excellente communication ont permis à chacun d'entre nous, y compris les membres de l'équipe non-francophones, de se saisir d'un sujet ou d'un autre et de le porter à terme pour la construction commune du projet. Tous ont vu et compris l'intérêt et les bénéfices à retirer d'un tel défi.

Quels retours avez-vous reçu de la part des opérationnels et de la direction générale ?

Christophe H. Barut : Nous sommes 10 juristes pour plus de 4 000 opérationnels dans la zone couverte! La théorie de l'influence minoritaire nous a été précieuse. Si le conformisme est un fonctionnement propre à la majorité, l'innovation est celle de la minorité. À travers ce projet nous avons cherché à améliorer notre capacité d'influence en tant que groupe minoritaire, en créant un message plus consistant, en étant plus visibles et en mettant en avant notre disponibilité et notre flexibilité –mais tout en gardant notre indépendance vis-à-vis du business.

La vision du service juridique de la part de nos collègues a changé depuis le lancement de ce projet. Nous apparaissons maintenant comme un allié plutôt qu'un « donneur de leçons » dans leur business quotidien. En nous impliquant en amont dans les décisions, et en apportant des solutions concrètes et pratiques aux questions posées (très souvent des conseils « prêts à l'emploi »), nous sommes devenus un vrai partenaire des équipes opérationnelles. Nous avons d'ailleurs adopté un slogan, né dans notre équipe mais adopté par l'équipe globale qui résume ce nouvel état d'esprit : « Legal means Business ! ».

[Regarder la vidéo interview de la direction Juridique de DELL et voter pour son projet.](#)



Journée du Management Juridique

[Inscrivez vous dès maintenant](#)

Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur le contract Management

Cette année la première table ronde de la 4^{ème} Journée du Management juridique sera dédiée au Contract Management. Dans un monde où les entreprises tant du secteur privé que du secteur public sont de plus en plus confrontées à des impératifs de diminution des coûts que d'accroissement de la performance, auxquels s'ajoutent les contraintes dues à la complexification des domaines de droit et des réglementations dans un environnement international, le management des contrats est devenu une préoccupation essentielle.

Ceci a conduit, aux Etats-Unis, le CIPS (Chartered Institute of Purchasing and Supply) à proposer une définition très large du contract life cycle management «c'est le processus qui consiste à manager le contrat depuis sa création et son exécution jusqu'aux analyses pour maximiser la performance opérationnelle et financière et minimiser les risques, de façon systématique et efficiente ».

Ainsi les phases amont recommandées par le CIPS sont très ambitieuses puisqu'elles comportent : la préparation de l'Offre, la constitution d'une équipe projet, l'élaboration d'une stratégie contractuelle, une analyse des risques inhérents à chaque type de contrat, l'établissement d'un plan projet, la rédaction des spécifications, le choix de la forme du contrat, les procédures de réponse à la demande, la recherche et la validation des sous-traitants éventuels, la rédaction des documents contractuels et l'évaluation des soumissionnaires (dans le cas d'un appel d'offres pour le choix d'un fournisseur).

Alors seulement se posent les questions liées à la phase de négociation proprement dite, la signature du contrat, la gestion des événements générateurs de modifications, le suivi de l'exécution, la gestion administrative, le contrôle des risques, les revues de performance, le renouvellement et la clôture du contrat. C'est ainsi que le CIPS attache autant d'importance au bon déroulement des phases amont, qu'à celui, plus classique, des phases aval.

Bien évidemment, ces différentes étapes seront plus ou moins importantes en fonction de la taille des entreprises, de la complexité des produits ou des services objets du contrat, de son aspect local ou international, des risques afférents etc.

Ainsi, pour mieux appréhender des contextes difficiles, de nombreuses entreprises grandes et moyennes ont créé des postes de « contract manager » dont les missions sont, elles aussi, plus ou moins larges, même si le SYNTEC en donne une définition assez précise. Ce contract manager devient alors le pivot du management des contrats dont il a la charge, en lien étroit avec la direction juridique, les directions commerciale et/ou achat, la direction administrative et financière et éventuellement le directeur de projet et l'audit interne.

D'autres entreprises, plus souvent des PME mais pas seulement, ont au contraire élargi le rôle de la direction juridique en allant même jusqu'à la faire intervenir directement en clientèle au moment des négociations.

La question des compétences nécessaires tant du contract manager que des juristes impliqués dans la rédaction et la négociation est donc centrale dans le débat sur le contract management.

Dans le même temps, les éditeurs de logiciels de gestion de contrats ont fait considérablement évoluer leurs solutions en y ajoutant de nouvelles fonctionnalités extrêmement intéressantes tant pour améliorer la facilité d'administration et la fiabilité et la confidentialité des données que pour élargir le dialogue avec les autres parties prenantes telles que les commerciaux, les acheteurs, la direction administrative et financière voire dans certains cas les clients, les fournisseurs ou les partenaires.



Journée du Management Juridique



[Inscrivez vous dès maintenant](#)

Quand les cabinets innovent pour leurs clients : deux offres qui font bouger les lignes

Le Village de la Justice lance le premier Prix de l'innovation en relation client avocats-directions juridiques. Dans chaque newsletter vous retrouvez progressivement les 5 projets sélectionnés pour lesquels vous pouvez voter en ligne. Pour cette première newsletter nous découvrons les offres innovantes du cabinet Touzet Bocquet & Associés et du cabinet Verdun Verniole.

Touzet Bocquet & Associés : gérer le risque client

Le cabinet Touzet Bocquet a créé une offre de recouvrement et gestion du risque clients organisée en ligne de services en répondant à toutes les attentes clients.

« Nous offrons un véritable guichet unique avec une compétence nationale. Ainsi, grâce au réseau national de correspondants avocats que nous avons créé et que nous administrons (104 avocats), les audiences sont assurées sur tout le territoire par nos correspondants. De nombreux services innovants permettent de répondre à toutes les situations : « actions commandos » du poste clients, recouvrement amiable 5 étoiles, nettoyage de balance 416, émission de certificats d'irrecouvrabilité certifiés par une legal opinion, médiations du recouvrement ... »

[Regardez la Vidéo de l'innovation du cabinet Touzet Bocquet & Associés et votez en ligne !](#)

Verdun Verniole : une méthode de management des risques juridiques

Le cabinet Verdun Verniole a créé un outil innovant permettant d'appréhender la matière juridique par les risques et la gestion des risques.

« Il nous est apparu comme nécessaire de favoriser une approche de la matière juridique par la gestion des risques. Nous avons construit une cartographie des risques permettant d'identifier les risques juridiques majeurs et de vérifier que l'entreprise dispose des ressources pour y faire face. La cartographie est avant tout une méthode d'identification des risques juridiques, non pas comme une liste à la Prévert, mais sur la base de la construction d'un référentiel qui permet de déterminer la gravité des risques. La cartographie des risques juridiques offre une lecture hiérarchisée de la gravité des risques pour l'entreprise et sa stratégie. »

[Regardez la Vidéo de l'innovation du cabinet Verdun Verniole et votez en ligne !](#)



Journée du Management Juridique



RETROUVEZ NOUS LE 24 JUIN 2014 lors de la 4^{ème} journée du Management Juridique
nombre de places limité, INSCRIVEZ-VOUS DES MAINTENANT



9h30- 11h **Comment intégrer la fonction de contract manager dans un contexte mondialisé ?**

11h30- 13h **Comment le digital bouleverse le management des directions juridiques ?**

14h30 - 16h **Négocier et optimiser le budget de la direction juridique.**

16h30 - 18h
Innovations des directions juridiques.

18h
Cocktail de clôture après la remise des Prix de l'innovation :



Repenser le management de sa direction juridique

4 débats incitant à réfléchir au management de la direction juridique.



Rencontrez

L'espace partenaires permet de découvrir des outils et des offres adaptées aux besoins des directions juridiques.



Innovez

Grâce aux retours d'expérience de directions juridiques, la journée est l'occasion de repenser les actions menées par les managers juridiques.



Et cette année, le Premier Prix de l'Innovation en Management Juridique sera remis après que les trois finalistes aient présenté leur projet respectif. Découvrez les Six lauréats sur notre site.

D'ici le 24 Juin, **Votez en ligne pour le Prix du Public :** www.innovation-juridique.com

La journée du Management Juridique, une journée dédiée au positionnement et aux enjeux métiers des Directions Juridiques, organisée par :



En partenariat avec :



LexisNexis®



kalexius

