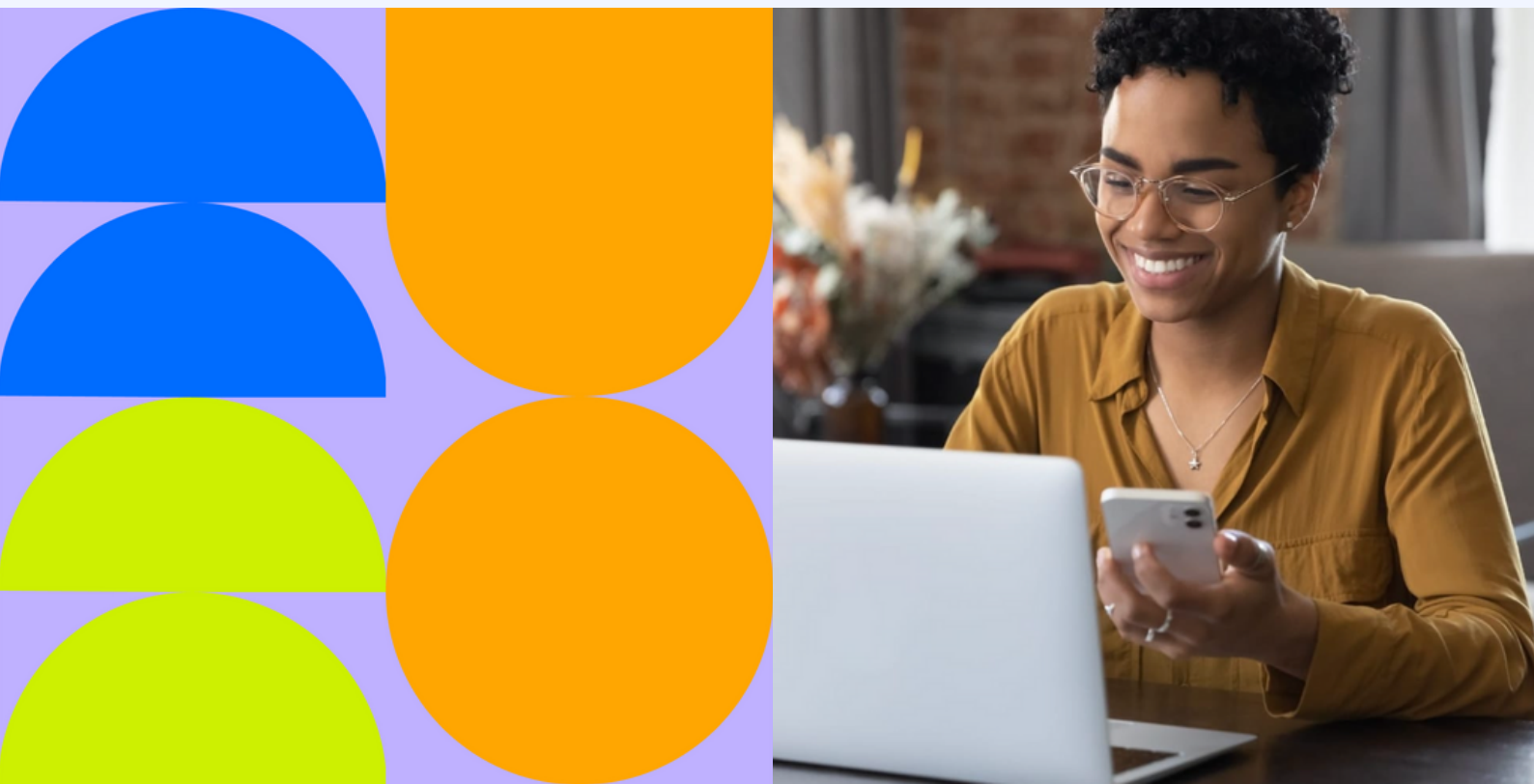


Livre-blanc

Transformer votre direction juridique en levier de performance grâce à une stratégie de plateforme



Pourquoi ce livre blanc ?

La Direction Juridique (DJ) traditionnelle fonctionne souvent comme un prestataire de services : une petite équipe (5 à 10 personnes) face à une charge de travail croissante et une multiplication des tâches au service de **nombreux clients internes** (direction générale, finance, ventes, achats, métiers...) auxquelles s'ajoute un accroissement des enjeux (gouvernance, conformité réglementaire, sécurisation des relations avec les tiers, auditabilité...).

Dans ce contexte délicat, le modèle "traditionnel" de la DJ atteint rapidement ses limites :

- **Conceptuelles** (initiatives cloisonnées)
- **Opérationnelles** (saturation de l'équipe, délais allongés, risques de non-conformité)
- **Techniques** (outils disparates, absence d'unification)
- **Budgétaires** (coûts linéaires sans effet de levier)

Ce livre blanc vous invite à découvrir et explorer une nouvelle forme de direction juridique: la **plateforme de services**. Au delà de sa forme, cela constitue une nouvelle démarche et un nouveau positionnement de la DJ au sein de l'entreprise. C'est un modèle qui fait de la DJ un service capable de générer un effet de réseau et de créer de la valeur à l'échelle de l'entreprise.

Cette approche s'appuie sur l'utilisation d'une solution **Legaltech** de plateforme collaborative, comme celle développée par Legalcluster, qui place les fonctions juridiques, éthique et de conformité au sein d'un environnement modulaire, flexible et accessible à tous. C'est une approche qui s'appuie aussi sur chacun de vous. Que vous soyez directrice ou directeur juridique, juriste, spécialiste de la conformité ou même opérationnel. C'est un modèle qui relie les collaborateurs ensemble autour d'un objectif commun: **le développement et la performance opérationnelle** de l'entreprise.

À l'aube d'une ère où la digitalisation ne se résume plus à l'outil, mais à **l'organisation de la collaboration**, ce livre-blanc vous guide pas à pas vers un modèle au service de votre performance juridique.

Bonne lecture

Table des matières

PARTIE 1 : L'impasse du modèle prestataire de services

Pourquoi le modèle traditionnel ne permet pas d'atteindre vos objectifs ?

1. **Étape 1 : Départementalisation et structuration RH**
2. **Étape 2 : Outillage des départements**
3. **Étape 3 : Tentative d'ouverture à de nouveaux usagers**
4. **Étape 4 : Volonté de faire communiquer les solutions entre elles**

PARTIE 2 : Changer de perspectives : le modèle plateforme de services

Comment replacer votre fonction juridique au coeur de la stratégie

1. **Présentation du modèle plateforme de services**
2. **Le modèle le plus efficace pour votre DJ**
3. **Les principes d'organisation d'une plateforme**
4. **Les prérequis stratégiques à l'intégration d'une plateforme**
5. **Les 4 couches de la plateforme technologique**
6. **La plateforme vue par Legalcluster**

PARTIE 1 : L'impasse du modèle prestataire de services

Modules éclatés, prestataires en série et budgets qui s'envolent : bienvenue dans l'impasse du modèle prestataire de services. Vous découvrirez ici comment 90 % des directions juridiques abordent la digitalisation de leurs processus : un empilement qui, loin de faciliter, introduit souvent complexité et surcoûts.

Si l'on vous en parle, c'est qu'à première vue, cette approche peut sembler être une solution raisonnable, et même logique ou cohérente. Mais en réalité, cette course aux solutions se révèle bien moins fructueuse que prévu.

C'est pour cela que nous voulons prendre le temps de vous expliquer dans cette première partie, pourquoi cette approche n'est pas viable. C'est en comprenant pourquoi vous atteindrez trop vite les limites de votre DJ, que vous aurez réalisé le premier pas vers une autre approche.

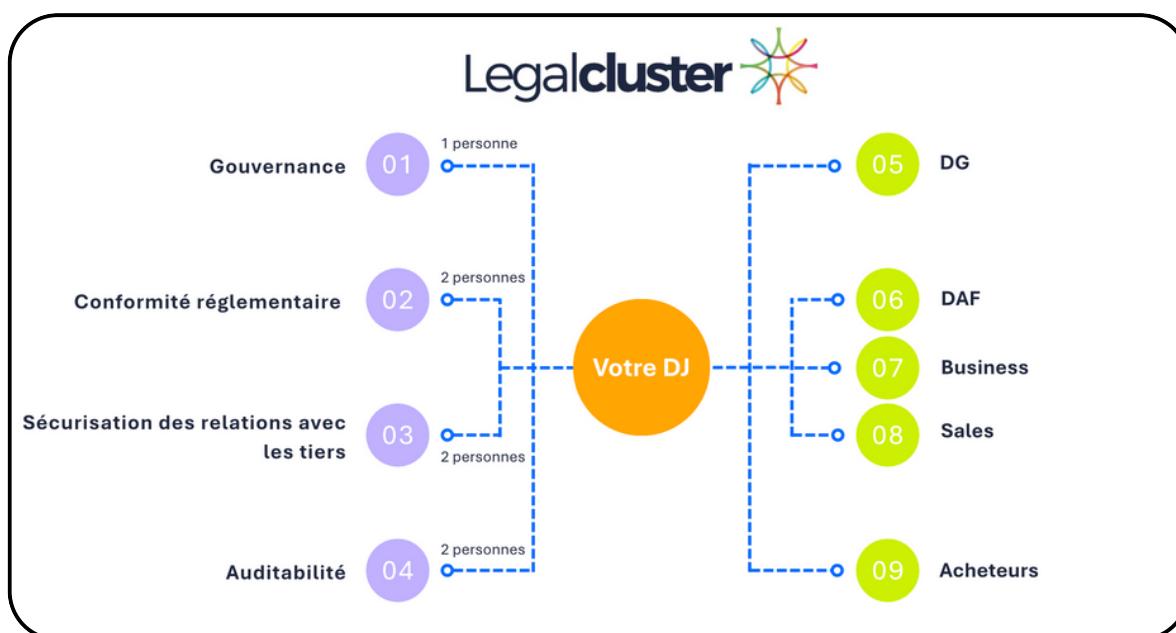
Étape 1 : Départementalisation et structuration RH

Durant cette première phase, vous essayez de clarifier les responsabilités au sein du département juridique et de préparer la montée en charge. Vous commencez par clarifier les responsabilités : vous répartissez vos juristes en pôles (gouvernance, conformité, sécurisation, auditabilité...) avec un à deux collaborateurs (ou plus selon la taille de votre structure) par pôle, et vous définissez des fiches de poste détaillées. Vous déployez ensuite une gouvernance RH pour piloter le recrutement, la formation et le suivi des compétences.

Pourtant, sous cette apparence méthodique, la structuration en pôles révèle rapidement ses limites.

Risques :

- Silos entre pôles, frein à la collaboration ;
- Rigidité face aux pics d'activité ;
- Coût de coordination et de formation qui explose.



Après avoir cadré vos équipes, vient naturellement l'heure de la digitalisation : vous envisagez alors d'adopter des outils spécialisés pour automatiser vos processus et centraliser l'information... mais est-ce vraiment la bonne option ?

Étape 2 : Outillage des départements

Votre objectif à présent est d'optimiser les processus métiers par l'adoption d'outils spécialisés, capables d'automatiser les tâches répétitives et de centraliser l'information.

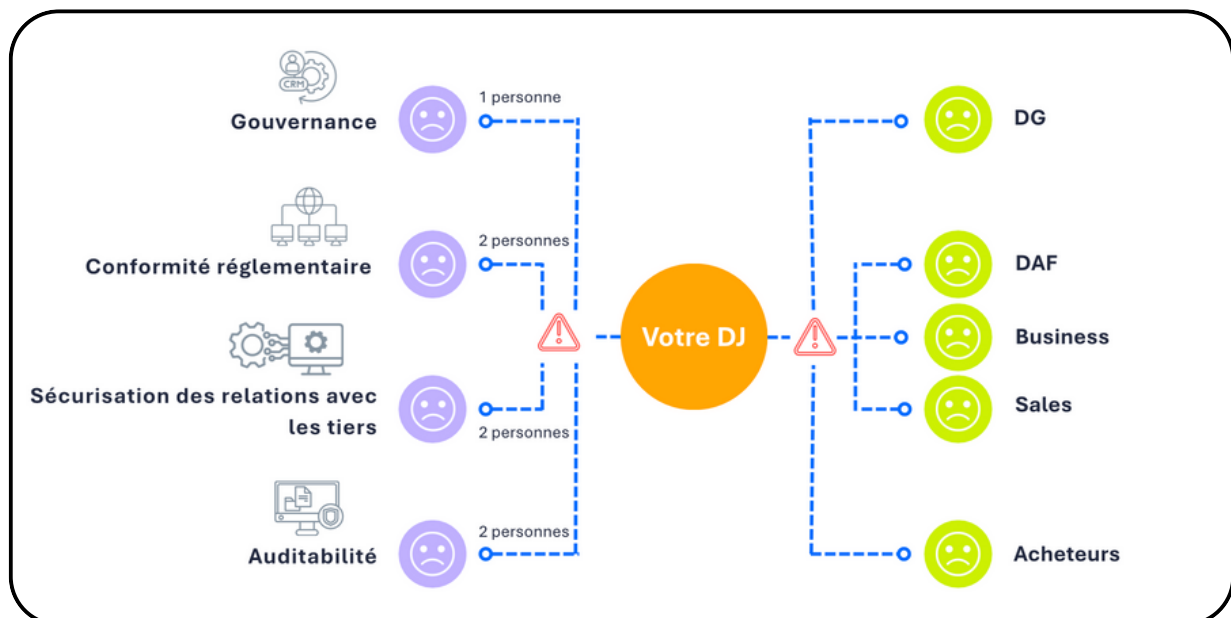
Pour optimiser vos processus, vous intégrez des outils dédiés :

- Un **CLM** (Contract Lifecycle Management) pour automatiser la gestion de vos contrats ;
- Un **module RGPD** pour piloter vos workflows de conformité ;
- Un **EMS** (Entity Management System) pour piloter vos filiales et participations;
- Un portail de **ticketing** pour centraliser les demandes internes;
- et ainsi de suite pour chacun de vos pôles.

Mais attention, cette multiplication d'outils comporte des **risques** : jongler entre plusieurs plateformes dilue vos gains de productivité en dispersant vos données et alourdit vos coûts de maintenance. De plus, il faut garder à l'esprit que ces solutions peuvent être complexes à déployer.

50%

C'est le pourcentage des premières implémentations de CLM qui ne délivrent pas les résultats escomptés selon Gartner.



Une fois vos processus optimisés par des outils dédiés, vous pensez à étendre leur usage à l'ensemble de vos collaborateurs.

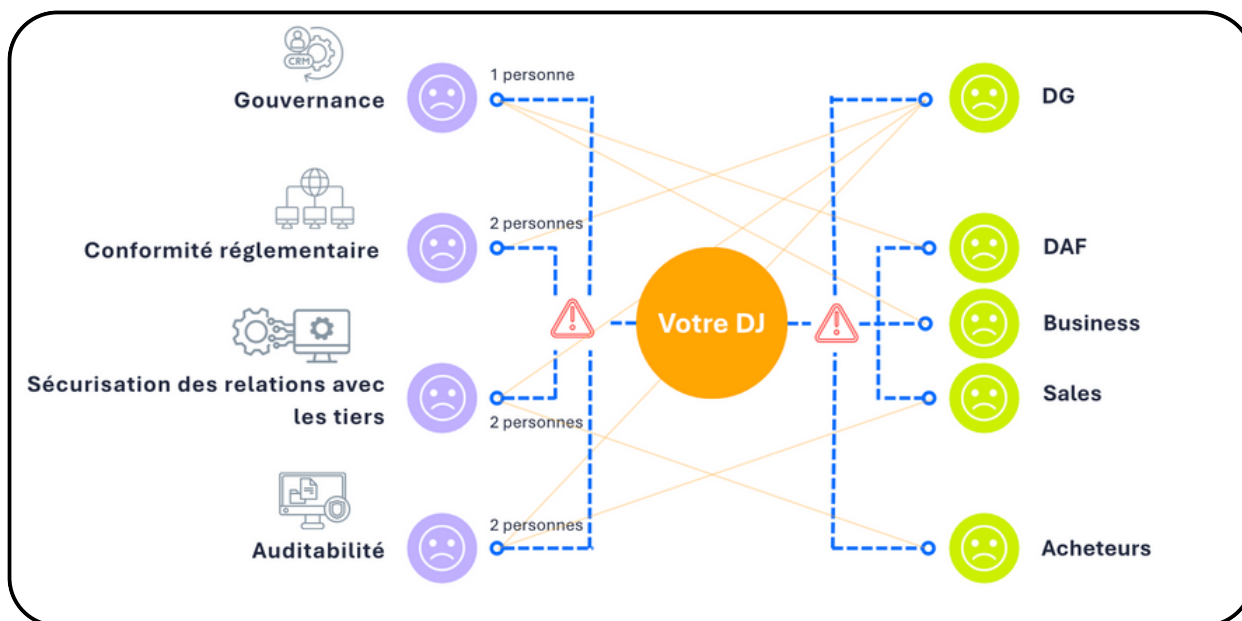
Étape 3 : Tentative d'ouverture à de nouveaux usagers

La troisième phase consiste à élargir l'accès aux outils juridiques à une communauté interne plus large (DG, DAF, sales, acheteurs, business...) afin de désengorger votre DJ et de promouvoir l'autonomie.

Pour cela, vous allez sûrement devoir :

- Définir les typologies d'utilisateurs (acheteurs, RH, opérationnels).
- Adapter l'interface et les droits d'accès selon les rôles.
- Communiquer sur les bénéfices (gain de temps, traçabilité).

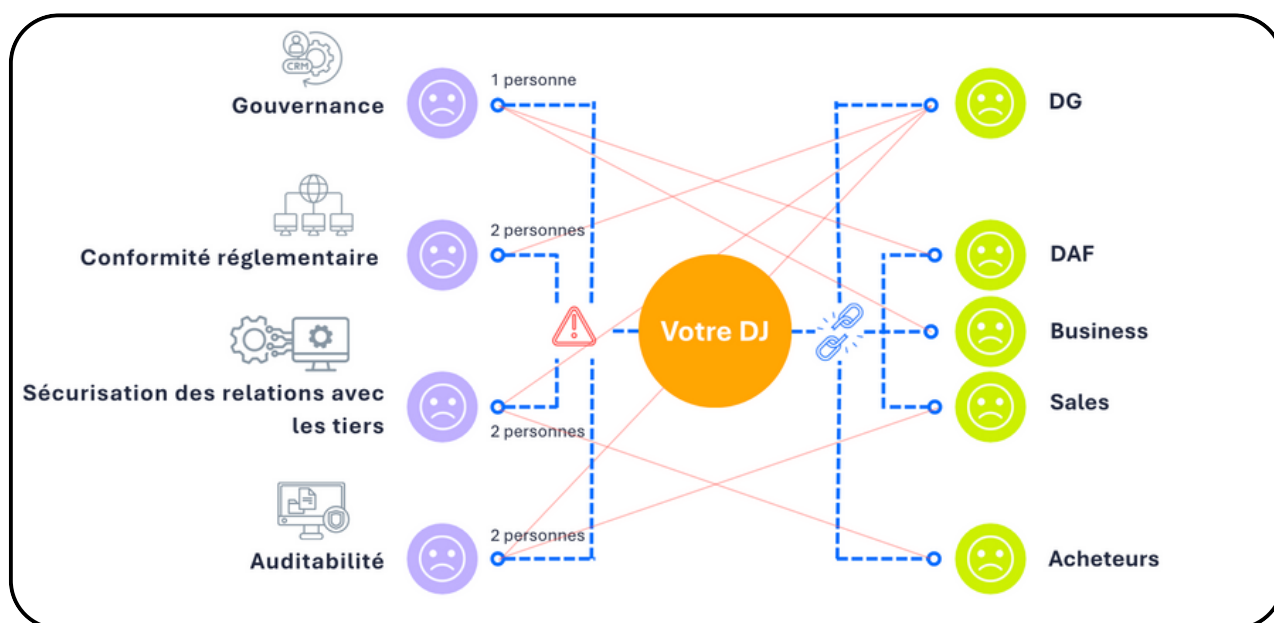
Mais encore une fois, cette ouverture comporte plusieurs **risques** : chaque utilisateur navigue entre plusieurs solutions, et l'autonomie promise peut vite se transformer en surcharge pour vos équipes et utilisateurs. C'est dommage quand l'objectif annoncé était au contraire des gains de temps et de productivité.



Étape 4 : Volonté de faire communiquer les solutions entre elles

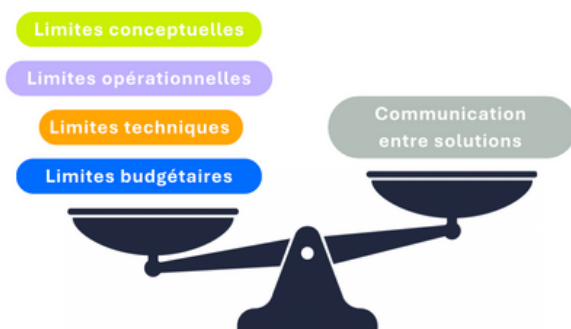
Tentant de corriger le tir, vous allez alors vous tourner vers la mise en place de passerelles techniques (API, ESB, RPA) pour relier hébergement, référentiels documentaires et outils fonctionnels. L'intention est louable : fluidifier les échanges et offrir une vision unifiée. Cependant, l'absence de standards, la rareté des profils hybrides juriste-développeur et les coûts d'intégration explosent votre budget.

Dans le meilleur des cas vous y parviendrez peut-être mais en y ayant laissé du temps et sans doute beaucoup d'argent. Dans le pire des cas, à l'arrivée, vos applications resteront des "tours" cloisonnées et la charge opérationnelle ne diminuera pas. Vous ne pourrez donc que constater la déception de vos utilisateurs.

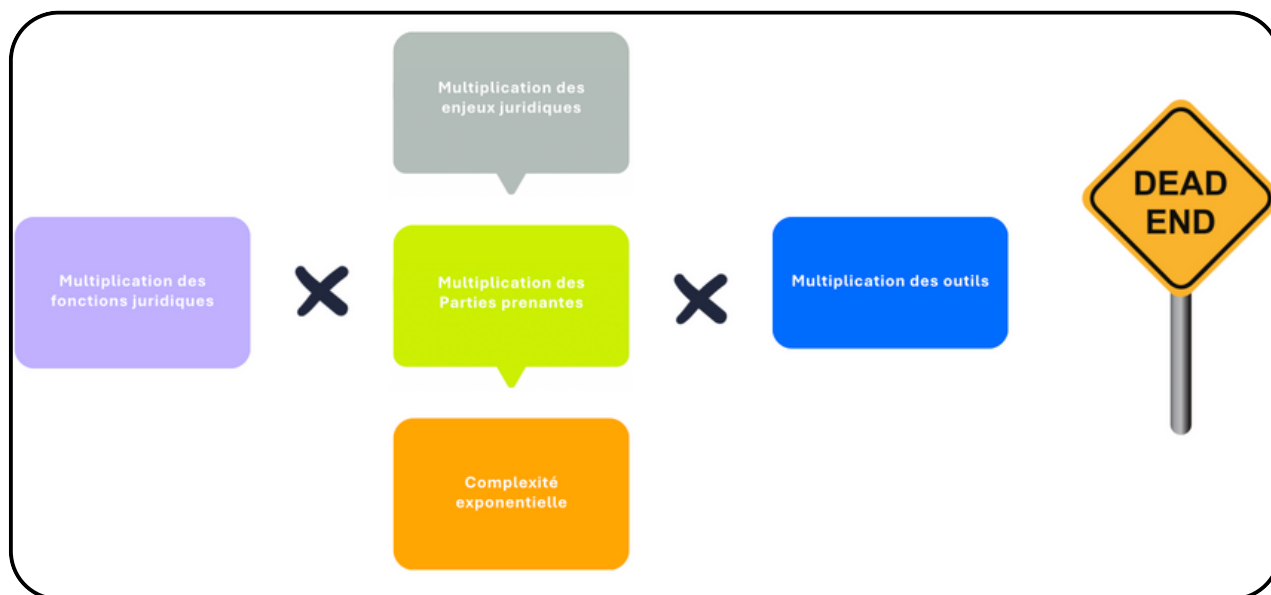


Résultat : Votre DJ se retrouve alors bloquée à quatre niveaux :

- **Conceptuel**, car chaque initiative reste cloisonnée et manque de vision d'ensemble ;
- **Opérationnel**, puisque vous passez plus de temps à coordonner qu'à créer de la valeur ;
- **Technique**, tant la multiplication des outils et des interfaces alourdit vos intégrations ;
- **Budgétaire**, avec des coûts de licences, de maintenance et d'intégration qui s'envolent sans retour d'investissement clair.



Si chaque étape du modèle traditionnel, prise individuellement, semble répondre à une problématique précise, c'est le modèle dans son ensemble qui va se heurter aux vrais défis opérationnels. Les contraintes et limites observées à chaque étape vont s'accumuler et démultiplier l'échec du modèle tout en entier.



Vous l'aurez donc compris, il est temps d'adopter un autre paradigme avec la **plateforme de services** et de rejoindre les 35 % des grandes entreprises et ETI disposant d'un unique outil Legaltech.

35%

C'est le pourcentage de grandes entreprises et ETI disposant d'un unique outil Legaltech.

PARTIE 2 : Changer de perspectives : le modèle plateforme de services

Alors que l'empilement d'outils découlant du modèle "prestataire de services" enferme votre direction juridique dans des silos, des coûts galopants et une complexité croissante, il est temps de changer la donne. Le modèle plateforme de services n'est pas une simple alternative : c'est le moteur qui métamorphose votre département juridique en véritable centre de performance.

Avec une plateforme unique et intégrée, vous mutualisez les fonctionnalités, maximisez l'effet de réseau et assurez un retour sur investissement pérenne. Vous allez découvrir ici comment cette approche s'articule, quels sont ses avantages et comment elle est rendue possible par une solution comme Legalcluster.

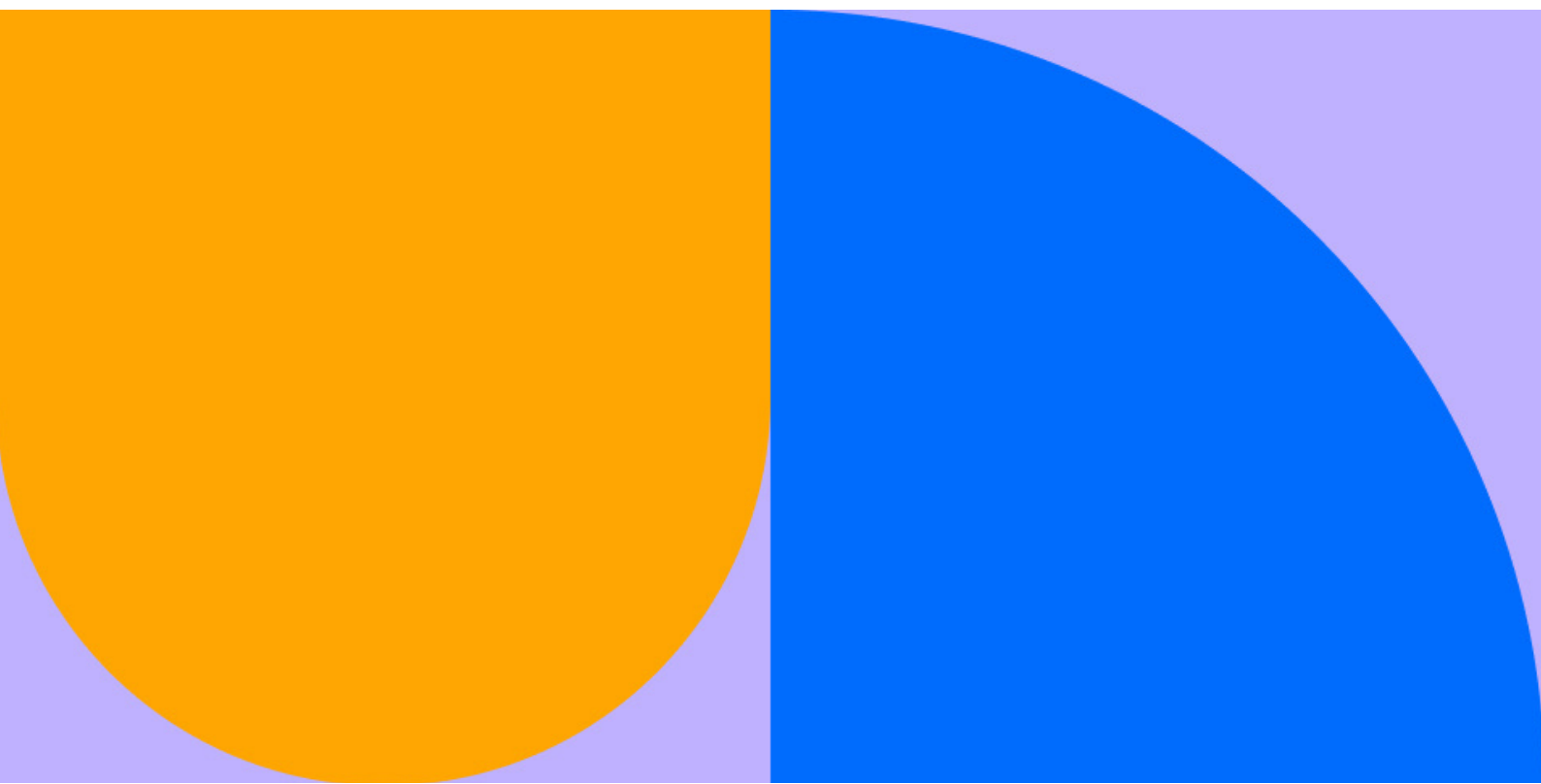
1. Présentation du modèle plateforme de services

Le modèle plateforme de services répond à une ambition simple : sortir l'organisation juridique de l'impasse des solutions éclatées pour lui offrir un cadre unifié, évolutif et collaboratif. Un modèle plateforme de services est « un modèle d'organisation dont le but est de créer un cadre de collaboration qui facilite le déploiement de services à l'échelle, au bénéfice d'une communauté d'utilisateurs-contributeurs qui en tirent un avantage direct et personnel. »

Comment ça marche ?

Le cœur de la plateforme repose sur une base de données partagée et des API internes, assurant ainsi cohérence des informations et traçabilité des actions. Les utilisateurs accèdent à leurs services via un portail unifié, où chaque fonctionnalité leur est proposée « à la carte », sans avoir à jongler entre plusieurs interfaces. Enfin, un écosystème d'extensions permet d'ajouter, en quelques clics, des modules complémentaires, sans jamais perturber le fonctionnement du noyau technologique.

En résumé, le modèle plateforme de services transforme votre direction juridique : d'un empilement de briques disjointes, vous passez à un véritable écosystème cohérent.



2. Le modèle le plus efficace pour votre DJ

Pour transformer radicalement la productivité et l'agilité de votre direction juridique, il ne suffit pas d'ajouter des outils. Il faut être capable d'avoir une vision d'ensemble et d'adopter une position de "one-stop-shop" solution.

En mutualisant chaque fonctionnalité au sein d'une seule plateforme intégrée vous serez gagnant à tous les niveaux.

Sur la performance :

Dans un modèle traditionnel en silos, vous cherchez à faire gagner 1h par jour à quelques juristes. Avec l'approche de plateforme, ces 1h de gain de temps toucheront des centaines de collaborateurs-usagers. Le calcul est vite fait: les gains de productivité sont exponentiels avec cette approche.

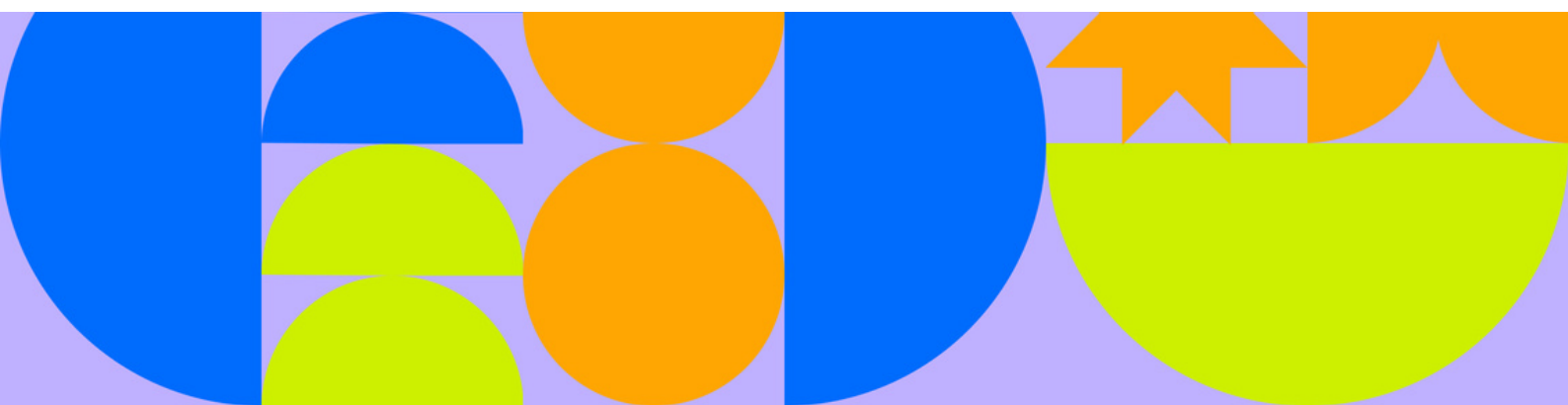
ÉQUIPES	OBJECTIFS	GAINS
DJ	Économiser 1 ETP	70K€
Cadres	Economiser 1/h semaine à 500 personnes	900K€
DG	Sécuriser les processus décisionnels	XM€ (enjeux stratégiques)
Audit interne	Accélérer les travaux d'audit	XM€ (enjeux risques)
Sale	Réduire le time to closing de 15%	XME (enjeux CA + BFR)

Sur le regroupement des données :

La plateforme transforme la gestion juridique en un écosystème unifié, éliminant les silos et les doublons de données pour offrir une vision unique et directement exploitable de vos informations.

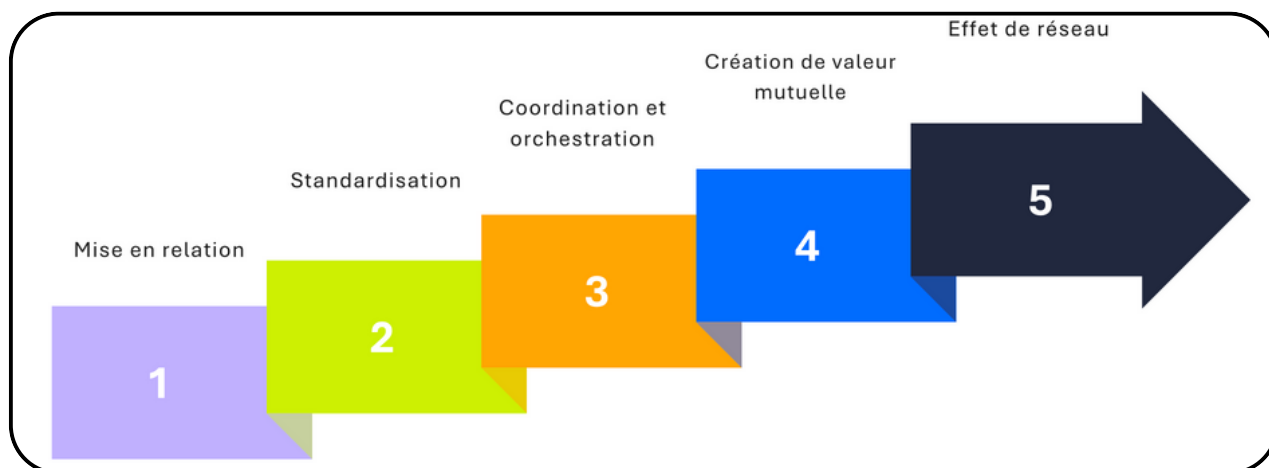
- **Centralisation des données** : plus besoin de fouiller dans plusieurs outils pour trouver une donnée.
- **Saisie unique des données**, fiabilité renforcée : plus besoin de rentrer la donnée dans plusieurs outils pour y avoir accès à chaque utilisation différente.
- **Plus besoin d'« outil de référence »** : la plateforme est votre unique source où puiser.

Maintenant que vous maîtrisez la définition et les bénéfices d'un modèle plateforme de services pour votre DJ, penchons-nous sur ce qui rend son architecture unique : ses principes d'organisation.



3. Les principes d'organisation d'une plateforme

Pour déployer avec succès un modèle plateforme de services, votre DJ doit s'appuyer sur cinq principes fondamentaux, qui garantissent, transparence et création de valeur pour tous les acteurs.



1) Mise en relation : identification & valorisation des acteurs par typologie / par besoins – Organisation de leur mise en relation

Vous commencez par cartographier l'ensemble des parties prenantes : juristes, acheteurs, opérationnels, directions métiers, compliance officers ... Chaque profil est reconnu comme un contributeur potentiel, avec des besoins et des apports spécifiques. En identifiant clairement ces typologies, vous valorisez le rôle de chacun et pouvez proposer des parcours d'usage personnalisés (tableaux de bord dédiés, modèles de documents recommandés, circuits d'escalade adaptés). Cette reconnaissance favorise l'adhésion et laisse la possibilité à chaque usager de s'approprier la plateforme.

2) Standardisation : définition d'un cadre commun

Pour fluidifier l'expérience et garantir la cohérence, vous définissez un référentiel unifié :

- **Accès** : vous mettez en place un protocole d'authentification unique.
- **Expérience** : vous installez une charte UX/UI commune, des processus de navigation homogènes, et une terminologie partagée.
- **Modalités d'interaction** : enfin, vous intégrez des templates de requêtes, des workflows standardisés, et des notifications centralisées.

Ce cadre commun réduit considérablement la courbe d'apprentissage et vous permet de déployer de nouveaux services sans réinventer les règles à chaque fois. En effet, la standardisation est la clef de la productivité.

3) Coordination et orchestration : flux d'information, ressources et activités

Votre plateforme devient le chef d'orchestre des activités juridiques. Cela signifie que :

- **Les données sont structurées et partagées** : Tous les contrats, clauses types, historiques de conformité et cartographies des risques sont hébergés dans une base unique. Chaque élément est indexé, tagué et mis à jour en temps réel, garantissant une traçabilité totale et une fiabilité optimale.
- **Les flux sont automatisés et préconfigurés** : Dès qu'un document ou une demande est initié(e), la plateforme déclenche automatiquement les étapes suivantes : envoi pour relecture, validation hiérarchique, notification aux parties prenantes, archivage légal... Vous définissez une seule fois le « workflow » et la plateforme se charge d'appliquer ce scénario à chaque nouvelle instance.
- **Les ressources sont accessibles à la demande** : Modèles de documents, bases de clauses, chatbots ou assistants virtuels - tout ce dont votre équipe a besoin est disponible depuis un portail unique.

En orchestrant ces éléments, vous garantisiez que chaque action s'exécute au bon moment, auprès de la bonne personne, sans perte d'information.

4) Création de valeur mutuelle : bénéfice direct pour chaque participant

Au sein de votre plateforme, chaque service déployé doit générer un gain tangible pour l'utilisateur :

- Pour les acheteurs, un accès rapide à des modèles validés réduit les délais de négociation.
- Pour les opérationnels, un suivi transparent de l'avancement des demandes rassure et libère du temps.
- Pour les juristes, la détection automatique des risques contractuels et opérationnels diminue la charge de relecture.

Cette approche « gagnant-gagnant » motive chacun à contribuer (remontée d'anomalies, enrichissement de la base d'informations, retours d'expérience), nourrissant ainsi la plateforme en continu.

5) Effet de réseau : plus il y a d'acteurs et de services, plus la valeur augmente

Enfin, votre plateforme capitalise sur l'effet de réseau : chaque nouvel usager ou module activé enrichit la base de connaissance et renforce la pertinence des services.

- Les retours des usagers alimentent les algorithmes de recommandation.
- Les modèles partagés gagnent en maturité et en couverture métier.
- Les interactions multiplient les liens entre processus, révélant de nouvelles opportunités d'automatisation ou d'analyse.

Grâce à cet effet de levier, votre plateforme gagne en maturité et en attractivité, créant un cercle vertueux où la valeur croît exponentiellement avec la taille de la communauté.

Pour résumer, l'organisation d'une plateforme de services repose sur cinq piliers indissociables : la mise en relation pour valoriser chaque profil, la standardisation pour instaurer un cadre commun, la coordination et l'orchestration pour automatiser flux et ressources, la création de valeur mutuelle pour garantir un bénéfice tangible à tous, et enfin l'effet de réseau pour accroître sans cesse la richesse de l'écosystème. Ensemble, ces principes assurent non seulement la fluidité et la gouvernance des processus juridiques, mais aussi l'engagement durable des usagers et la montée en puissance continue de la plateforme. Adhérer à ces fondamentaux, c'est donner à votre direction juridique les clés d'une organisation agile, performante et tournée vers l'innovation.

4. Le prérequis stratégiques à l'intégration d'une plateforme

Après avoir défini les principes d'organisation, il est essentiel de s'assurer que votre DJ dispose des bases stratégiques nécessaires pour réussir l'intégration d'une plateforme. Dans la partie qui suit, nous passerons en revue les conditions incontournables qui posent les fondations d'un déploiement pérenne et à fort impact d'une plateforme de services.



1) Une vision claire

Vous devez d'abord formuler une vision claire à la fois ambitieuse et partagée. Pour cela, posez-vous les bonnes questions :

- À quoi ressemblera votre DJ dans trois à cinq ans ?
- Quels problèmes internes et externes voulez-vous résoudre ?

Cette vision doit être inspirante (lever les silos, devenir un « hub » de collaboration) et pragmatique (améliorer les délais de traitement, réduire les coûts de non-conformité). En la communiquant dès le départ auprès de toutes les parties prenantes, vous créez l'adhésion nécessaire pour porter le changement.



2) Transformer la vision en stratégie

Une fois la vision posée, vous traduisez vos ambitions en objectifs stratégiques mesurables : réduction de X % des délais contractuels, augmentation de Y % de l'autonomie des métiers, amélioration de tels et tels points de la satisfaction interne.

Vous définissez également les jalons (phases pilotes, montée en charge progressive) et les indicateurs (KPIs) qui vous permettront de suivre l'avancement et d'ajuster le tir en continu.

3) Aligner cette stratégie sur celle de la direction générale

Pour garantir les moyens (budget, ressources, soutien exécutif), votre stratégie juridique doit s'inscrire dans la feuille de route globale de l'entreprise. Vous identifiez les priorités de la DG (transformation digitale, maîtrise des risques, accélération de la croissance) et vous démontrez comment votre plateforme contribue directement à ces enjeux. Parlez productivité et efficacité, un langage universel. Il est important d'être préparé afin de montrer à votre DG en quoi cet outil est un enjeu clé non pas uniquement pour la direction juridique mais bel et bien pour toute l'entreprise. Cet alignement assure un sponsor au plus haut niveau et facilite le déblocage du budget nécessaire.

4) Aligner cette stratégie sur les métiers

Vos « clients internes » (ventes, achats, RH, opérations) ont leurs propres objectifs et contraintes. Vous menez des ateliers de co-conception pour comprendre leurs processus, leurs attentes et leurs frustrations. En intégrant leurs feedbacks dès la définition des services, vous garantisiez une adoption rapide et vous minimisez les résistances. Chaque module de la plateforme doit répondre à un cas d'usage concret du métier, sous peine de rester sous-utilisé.

5) Définir le plan d'action

Sur la base de votre stratégie alignée, vous élaborez une roadmap détaillée : priorisation des modules à déployer, planning des phases pilotes, ressources nécessaires (juristes, IT, changemakers), et modalités de gouvernance (comité de pilotage, comités métiers). Vous anticipez les risques (retards, dépassements budgétaires, adoption) et prévoyez des plans de mitigation (formation accélérée, support « task force », communication interne renforcée).

6) Choisir un partenaire technologique

Enfin, vous sélectionnez la meilleure option d'intégration : Une solution de plateforme packagée si vous recherchez une montée en puissance plus rapide et clé en main, avec un écosystème de modules pré-intégrés.

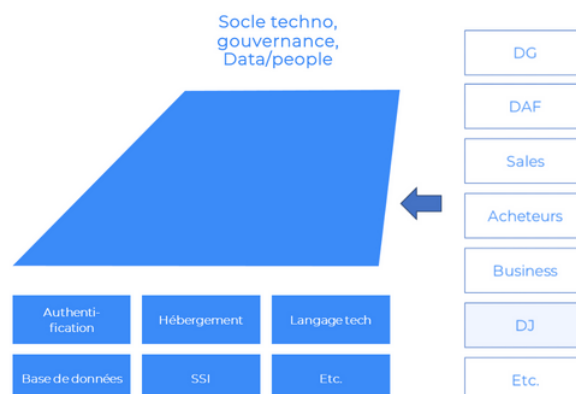
C'est dans ce cadre que Legalcluster intervient en tant que partenaire de choix. Legalcluster vous accompagne de l'analyse de vos besoins à la montée en charge de votre plateforme. Vous bénéficiez ainsi d'une solution packagée, agile et évolutive, parfaitement alignée avec les enjeux de performance et d'innovation de votre DJ.

5. Les 4 couches de la plateforme technologique

Pour garantir la robustesse, la flexibilité et l'intelligence de votre plateforme de services, il est crucial d'en comprendre l'architecture en quatre couches imbriquées. Chacune joue un rôle spécifique.

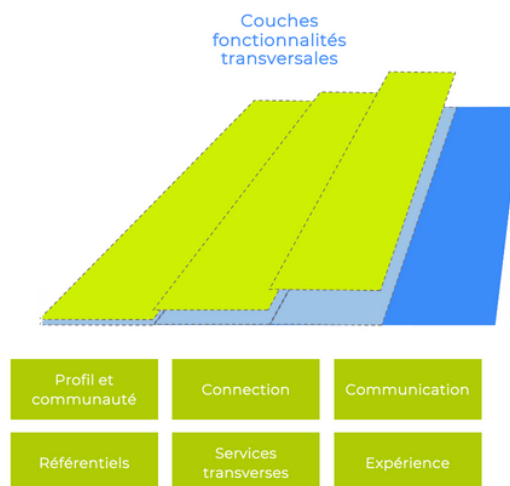
I. Socle technologique, gouvernance, data/people : Une seule connexion pour entrer dans une expérience unifiée et sécurisée.

Au-dessus de tout, la plateforme s'appuie sur une gestion centralisée des identités : chaque utilisateur (juriste, compliance officer...) se connecte une seule fois pour accéder à l'intégralité des services. Derrière cet accès unique se cache un référentiel de gouvernance (gestion des droits, approbations, audits) et un catalogue « data/people » qui associe chaque profil à ses rôles, ses compétences et ses historiques d'usage. Résultat : sécurité maximale, traçabilité complète et pilotage fin des habilitations, sans jamais multiplier les mots de passe ou les portails.



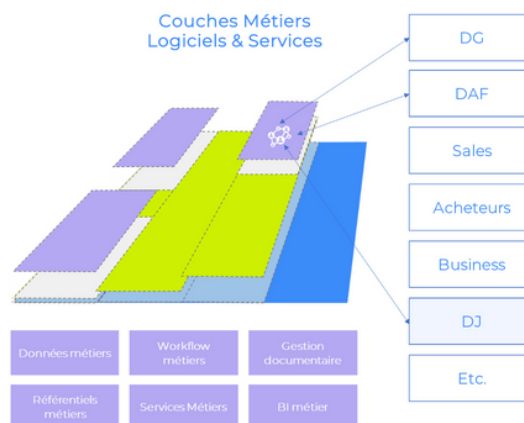
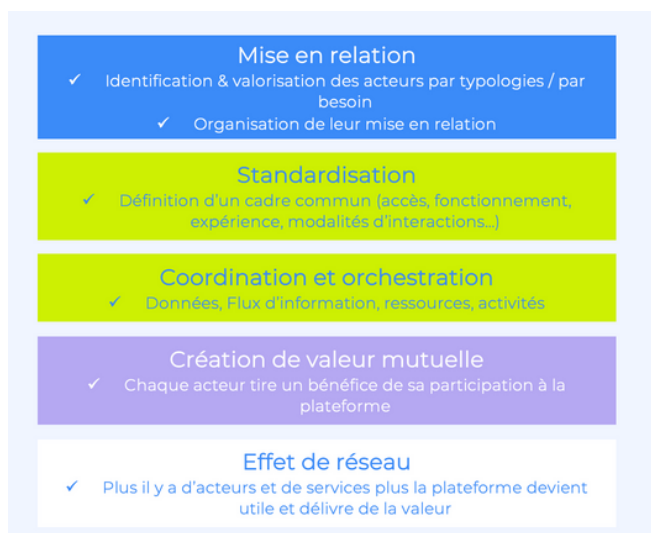
II. Couche fonctionnalités transversales

Ici résident tous les services partagés : moteur de workflow pour automatiser les circuits d'approbation, gestion des notifications (e-mail, push, chat interne), bibliothèque de modèles et clauses, recherche full-text sur l'ensemble du corpus juridique, et pilotage de la conformité. Ces briques communes sont déployées une fois pour tous ; elles garantissent une expérience homogène quel que soit le métier et évitent de recréer les mêmes interfaces dans chaque application. Cette couche assure une communication et une connexion entre les utilisateurs de la plateforme.



III. Couche métiers, logiciels & services : Une collaboration aisée par communauté professionnelle autour de leurs enjeux juridiques.

Chaque communauté d'utilisateurs (achats, ventes, R&D, DJ ...) bénéficie de modules métiers dédiés : gestion documentaire avancée, workflows contrats spécifiques, reporting sur indicateurs clés ... Dans ce contexte, la DJ se positionne comme business partner : non seulement elle fournit les outils, mais elle co-construit avec les opérationnels des parcours personnalisés (tableaux de bord, approbations, escalades) alignés sur les objectifs métier, facilitant la prise de décisions et le pilotage des risques.



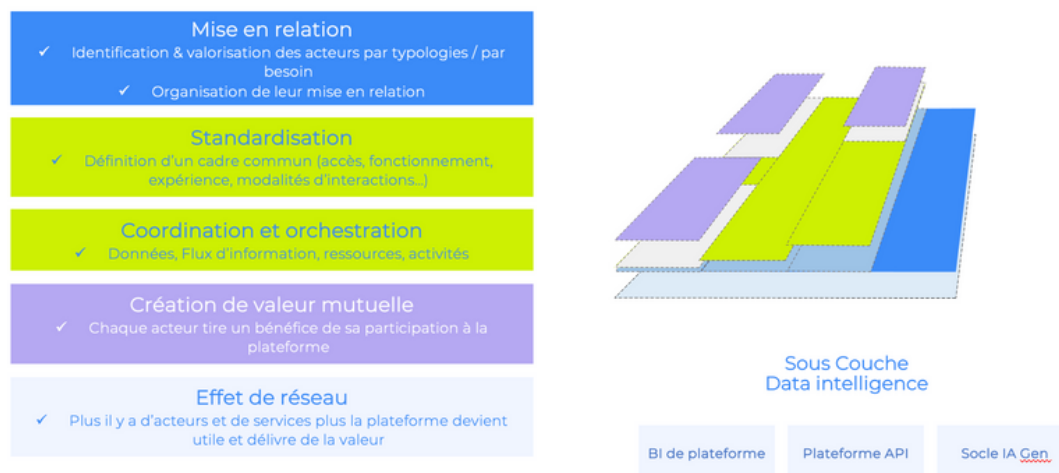
IV. Sous-couche data intelligence

- Aucune intégration nécessaire entre les outils de la DJ, toute la donnée est naturellement « plateformisée ».
- Une seule plateforme API pour faire communiquer l'environnement de la DJ avec les autres solutions IT de l'entreprise.

Cette couche regroupe :

1. Un cœur BI natif qui consolide en continu données contractuelles, contentieuses et de conformité pour générer tableaux de bord et analyses prédictives.
2. Un API gateway unique, documenté et sécurisé, qui expose toutes les données et services de la plateforme à votre ERP, CRM ou tout autre système d'information.
3. Un socle « IA Générative » qui puise dans le référentiel commun pour automatiser la rédaction, la revue ou la classification des documents.

Ainsi, chaque donnée produite par la DJ est immédiatement disponible pour nourrir d'autres processus (finance, achats, risk management), sans projet d'intégration long et coûteux : la plateforme devient le point de convergence de tous vos flux d'information.



Vous voilà désormais convaincus de la puissance d'un modèle plateforme et de ses quatre couches. Il ne vous reste plus qu'à sélectionner votre solution.

Mais alors, quelle plateforme choisir ?



7. La plateforme vue par Legalcluster

Legalcluster est un outil plateforme de services, qui regroupe tous les éléments décrits précédemment et qui a été spécialement conçu pour répondre à vos enjeux.

Une plateforme construite pour vous

Depuis 2018, nous développons une plateforme dédiée aux directions juridiques et à la conformité, portée par une équipe de juristes et d'experts IT. Notre ambition ? Mettre à la portée de tous, du juriste au collaborateur opérationnel, un environnement unique garantissant sécurité, traçabilité et efficacité.

Une solution qui s'adapte à vos rôles

Que vous soyez :

- Juriste
- Opérationnel
- Responsable conformité

...vous accédez à un portail unique où chaque profil ne voit que les Apps et les données qui le concernent, tout en bénéficiant de la même base de données partagée et des workflows interconnectés.

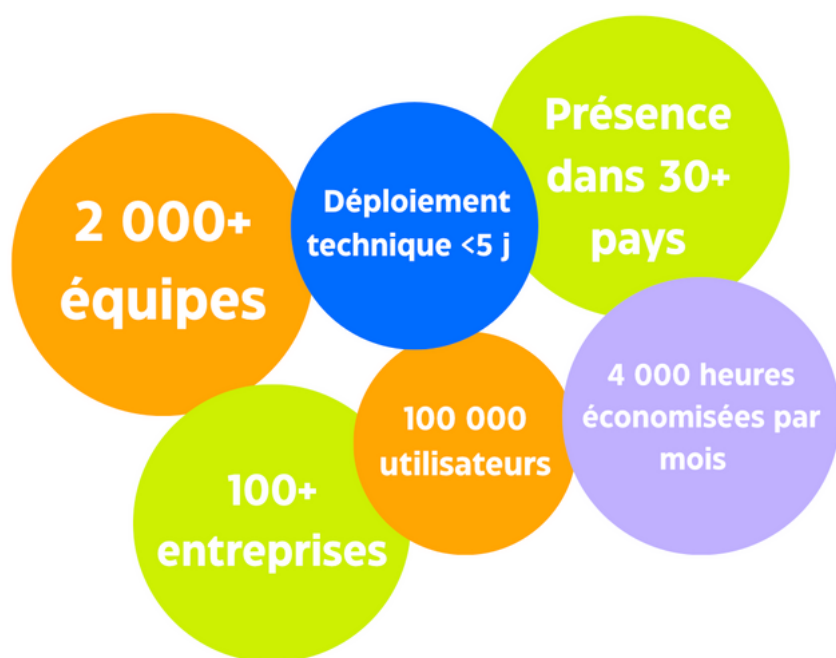
Nous répondons à vos besoins d'aujourd'hui et de demain

Notre plateforme se construit avec vous afin que vous utilisiez les applications existantes pour répondre à vos challenges actuels tout en vous laissant la possibilité d'évoluer. C'est dans ce contexte que Legalcluster a développé une large bibliothèque d'applications prêtes à l'emploi ou développées sur mesure, pour répondre à vos attentes d'aujourd'hui et répondre à vos défis de demain.

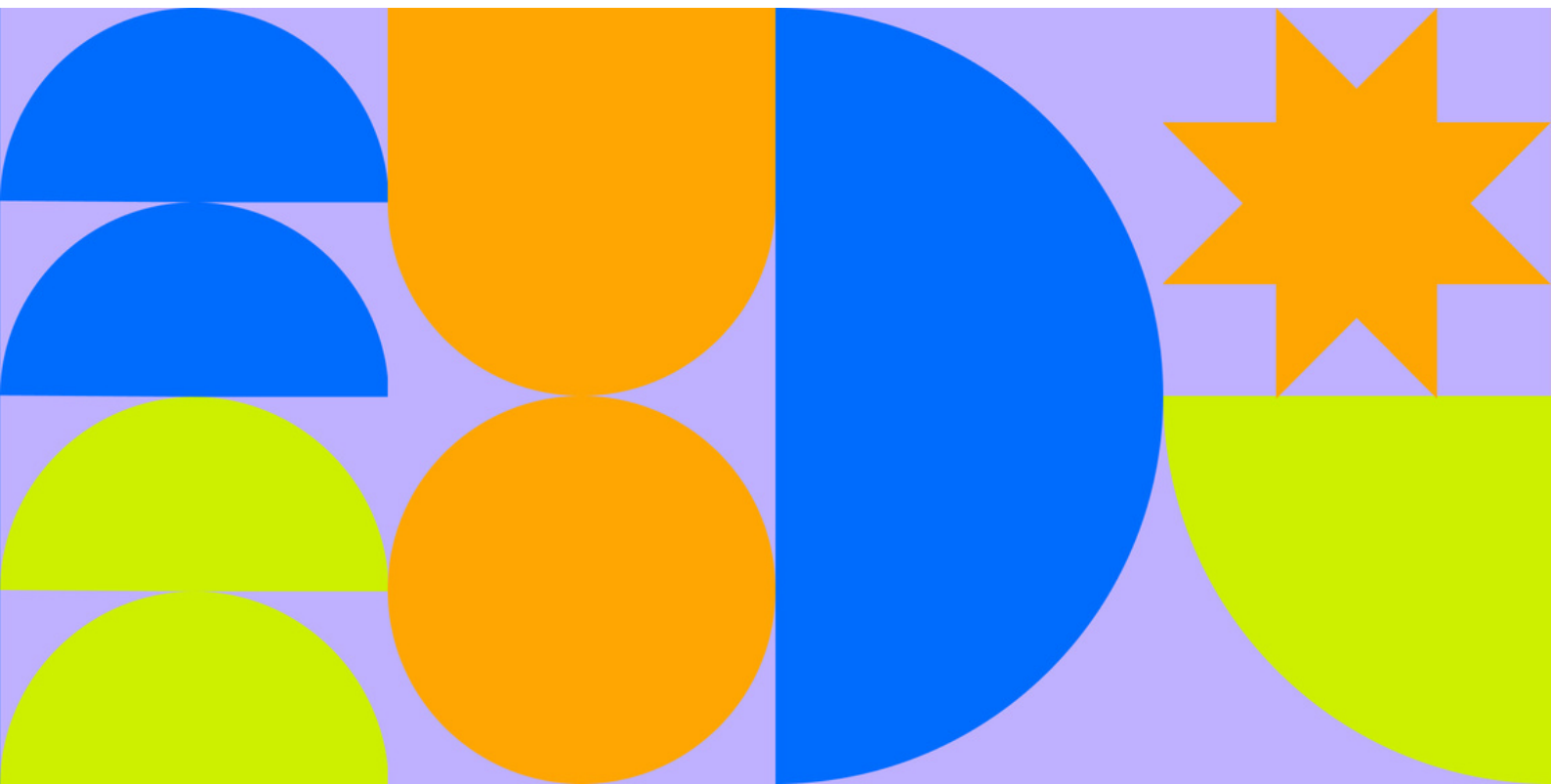
Juridique	Ethique & Compliance	Operations
• Filiales et participations • Délégations de pouvoirs • Gestion des contrats • Litige ticketing, assistance juridique • Forum, Knowledge Management et veille juridique	• Politiques de conformité • Cadeaux et hospitalité • Conflits d'intérêts • Lobbying et représentation d'intérêts • Mécénat et sponsoring • Évaluation des tiers KYC • Cartographie des risques	Rationalisez vos opérations juridiques grâce à des solutions sur mesure basées sur la technologie Legalcluster pour répondre à vos attentes



Legalcluster en chiffres



Pour en savoir plus sur notre plateforme, rendez-vous sur notre site internet (legalcluster.com) et réservez une démonstration.

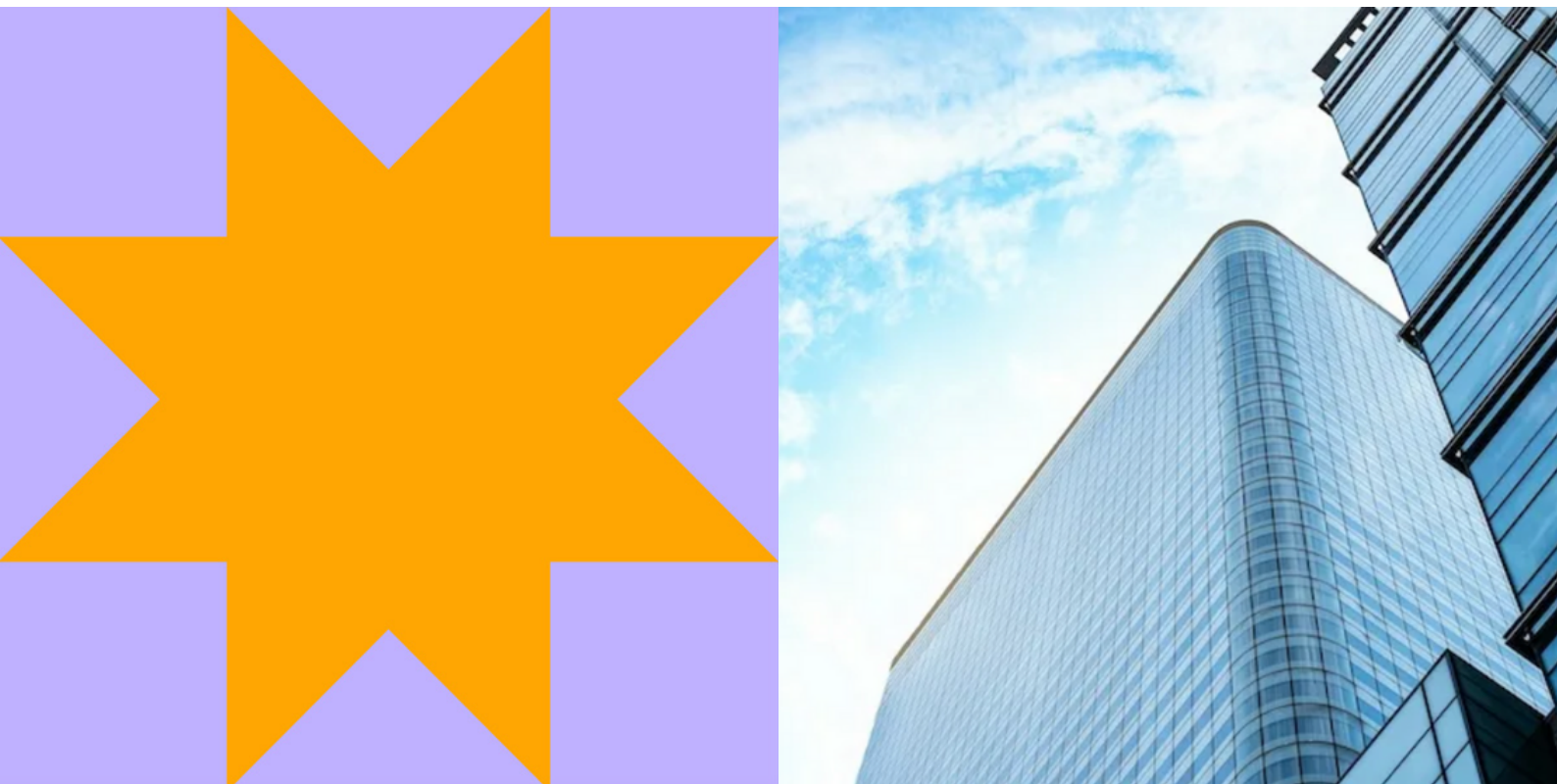


A retenir de ce livre-blanc

Ce livre blanc s'est d'abord attaché à démontrer que le modèle « prestataire de services » – marqué par la départementalisation, l'accumulation d'outils disparates et une interconnexion de fortune – conduit inévitablement à la complexité, aux surcoûts et à l'inefficacité. Poursuivre dans cette voie, comme le font encore de trop nombreuses directions juridiques, c'est accepter de s'enliser dans une impasse.

Face à ce constat, nous vous invitons à passer au modèle « plateforme de services ». Ce modèle, mise sur l'effet de réseau, la standardisation des pratiques et la mutualisation des ressources. Pour réussir cette transformation, il faut d'abord garantir les prérequis stratégiques (vision partagée, gouvernance alignée, plan d'action structuré), puis s'appuyer sur un outil rebuste comme Legalcluster qui bénéficie d'une architecture en quatre couches technologiques essentielles et prêtes pour un déploiement rapide et sécurisé.

Cette trajectoire claire vous permet de faire de votre DJ non plus un centre de coûts, mais un véritable levier de performance.





Jean-Marie Valentin
Président Fondateur Legalcluster

“N’hésitez plus et scannez ce QR code pour
demander une démonstration.”

