

# Business Case

## Rationalisation des achats de prestations juridiques pour le compte d'un Groupe bancaire et financier international

### Contexte

---

Une grande banque d'investissement a constaté que les frais juridiques externes avaient fortement augmenté ces dernières années et que les juristes internes n'avaient pas forcément une vue exhaustive sur tous les dossiers. De plus, les procédures en matière d'engagement des dépenses n'étaient pas totalement respectées. Enfin, le paiement des factures prenait souvent du retard dû à la perte d'informations, au sein des différents départements impliqués dans le processus (du besoin de recours à une prestation juridique jusqu'au paiement de la facture). Les recherches subséquentes consommaient des ressources inutilement.

### Enjeux

---

Le projet avait pour ambition de maîtriser les dépenses juridiques externes et d'en avoir une vue globale.

Cela passait par une re-formalisation d'une procédure claire avec son application par l'ensemble des acteurs, y compris le Front Office (cible d'utilisateur mondiale – plusieurs centaines de personnes impactées).

De même, il fallait trouver un moyen de pouvoir tracer un dossier jusqu'à sa facturation. Il a donc été décidé de mettre en place un outil des demandes de prestations et dans un premier temps de lancer un appel d'offre.

### Solutions

---

Le processus de demande de support juridique externe partant d'un besoin FO et allant jusqu'au paiement de la facture a été analysé et amélioré.

Une instruction interne a été rédigée en partenariat avec l'ensemble des départements juridiques de la banque (périmètre mondial, avec focus sur Paris / Londres / NY).

Un document de communication a été rédigé à l'attention des FO, juristes, de la comptabilité fournisseurs.

La mise en place d'un outil de gestion d'achat de prestation juridique a été étudiée avec un ensemble de fournisseurs et un rapport des avantages / inconvénients de chaque solution a été remis, y compris sur l'aspect financier – contacts avec Legal Suite, DataCert, Oalia et équipes internes au client.

### Valeur ajoutée

---

- Capacité à intervenir dans un environnement multiculturel et en anglais avec de nombreux interlocuteurs (Achats, Juristes, Commerciaux, Prestataires, Secrétariat Général)
- Maîtrise des outils de diagnostic de processus et d'analyse des problèmes et de leurs causes
- Maintien du planning du projet
- Conseil sur la gestion de l'Appel d'Offre pour le choix d'un outil