

DÉFI

automatisation

« Nous avons généré nos propres robots juridiques »

Comment automatiser la gestion de contrats quand aucun d'entre eux n'est duplicable ? C'est la problématique à laquelle s'est heurtée la direction juridique d'Imerys. Le groupe industriel a finalement généré ses propres robots en partenariat avec Gino Legal Tech.



Raison sociale : Imerys
Secteur d'activité : activités extractives - extraction, production et commercialisation de minéraux de performance
Forme juridique : société anonyme
Siège social : Paris
Dirigeant : Alessandro Dazza
Effectif total : 16 300 employés en effectif total au niveau groupe
CA 2019 : 4,4 milliards d'euros pour le groupe



Groupe industriel international, Imerys traite des sujets juridiques variés. « Nous fournissons à nos clients une grande diversité de produits servant des secteurs aussi différents que l'automobile, l'alimentation animale ou, encore, la beauté. Par ailleurs, nous possédons de nombreuses unités opérationnelles implantées dans 50 pays et nous vendons dans beaucoup plus de pays », précise Frédérique Berthier-Raymond, directrice juridique du groupe. Dans ce contexte, comment réussir à mettre en place une automatisation des documents juridiques, afin d'aller plus vite dans la génération de ce type de documents, mais aussi de confier la génération de certains contrats aux clients internes ?

« Nous nous sommes rendu compte que nous avions besoin d'un outil pour que les clients internes acceptent cette délégation de notre part et puissent générer ces documents en toute sécurité », rapporte Frédérique Berthier-Raymond. La recherche de l'outil idéal est donc lancée. Parmi les critères : la prise en compte de la diversité de la pratique contractuelle chez Imerys et le fait de pouvoir garder la main sur l'outil, afin d'être en mesure de faire évoluer en permanence les modèles de contrats, sans coût d'intégration supplémentaires.

La robotisation à portée de main des juristes

C'est ainsi qu'Imerys adopte Gino Legal Tech en 2019. « Ce qui nous a séduits, c'est le fait que la partie robotisation soit à portée de main des juristes : cela nous permet d'envisager de pousser graduellement la génération de contrats auprès des clients internes, en fonction de la montée en maturité de notre organisation sur

la génération des divers contrats », indique Frédérique Berthier-Raymond. Durant l'année 2019, une phase pilote dans la zone Europe permet ainsi à une équipe de juristes d'Imerys d'apprendre à robotiser les contrats. « L'équipe de Gino, composée d'informaticiens et de juristes, nous a poussés à organiser des sessions de robotisation de contrats avec leur soutien, et ne nous a pas seulement proposé une formation sur l'outil. Cela a demandé une mobilisation très importante des juristes, mais ce fut décisif pour le succès du projet », raconte Christophe Sassus-Lacaze, juriste chez Imerys et chef de projet Gino. Plusieurs dizaines de robots ont ainsi été créés, destinés à faire gagner du temps aux juristes sur la génération de contrats complexes, ou à confier la génération de contrats plus simples à des non-juristes.

Les robots ainsi développés ont ensuite été mis à disposition des autres juristes de l'équipe Europe, puis améliorés en fonction des remontées du terrain. Aujourd'hui, la phase pilote se poursuit avec un test de génération de contrats simples par des clients internes en Europe. « Une cinquantaine de clients internes de tous horizons ont été sélectionnés. Nous leur dispensons une formation collective et individuelle pour les rassurer et nous assurer qu'ils utilisent bien l'outil », explique Christophe Sassus-Lacaze. Parallèlement, les juristes de toutes les régions ont été formés à la robotisation des modèles et ont déjà généré des dizaines de modèles. L'objectif est désormais de pousser la génération de contrats par des non-juristes sur d'autres types de documents, comme les contrats de refacturation intragroupe ou des contrats d'achat. ●

Par Eve Mennesson @DAFmag_fr

