



**DATA
LEGAL
DRIVE**

QUELS SONT LES BONS KPI'S À SUIVRE ?



Florian GRABY

Directeur Commercial

Data Legal Drive est un éditeur de logiciel de mise en conformité au RGPD et Anticorruption et répond aux besoins des PME, ETI, GC, collectivités...

+20 000 utilisateurs en mode SaaS

+3 000 sociétés utilisent Data Legal Drive

+98% de nos clients sont satisfaits

[RECEVEZ NOS ACTUALITÉS](#)

[SUIVEZ NOTRE PAGE LINKEDIN](#)

AU PROGRAMME DE NOTRE ATELIER...

1

Pourquoi mesurer ?

2

Comment définir vos KPI's
Juridiques?

3

Comment exploiter et
restituer vos KPIs?

4

Quels atouts de la
digitalisation pour booster
vos KPIs?

1

Pourquoi **mesurer** ?

LA MESURE COMME ALLIÉE DES DIRECTIONS JURIDIQUES ET COMPLIANCE POUR ADRESSER LEURS ENJEUX

La mesure nous sort de l'incertitude et nous aide à maintenir un cap : ne pas mesurer c'est laisser l'intuition et les autres acteurs de l'entreprise guider nos choix.



Aider à **prendre des décisions**



Démontrer la valeur apportée par la fonction juridique à son organisation



Mobiliser un écosystème autour d'objectifs communs



Objectiver **des besoins** ou écueils rencontrés



Promouvoir un point de vue et **gagner de l'influence** auprès de son écosystème

2

Comment **définir**
vos KPIs juridiques ?

COMMENT CHOISIR VOS KPIS ?

1. POINT DE DÉPART : DÉFINITION DE VOS OBJECTIFS

La production d'indicateurs doit s'intégrer dans **une démarche plus globale de définition de votre stratégie** en tant que fonction juridique ou compliance.



Définissez vos objectifs

Comment servir les objectifs de votre entreprise ? Quel positionnement visé dans l'organisation ? Quelle performance opérationnelle ?



Vos KPI ne sont pas immuables

Réinterrogez-les en fonction de l'évolution de vos objectifs et enjeux



Identifiez les acteurs de votre écosystème et ce que vous attendez d'eux

Ce sont les destinataires de vos KPIs et parfois les contributeurs

COMMENT CHOISIR VOS KPIS ?

2. SÉLECTIONNER LES BONS KPIS: QUELQUES PRINCIPES



? Spécifique

? Mesurable

? Réalisable

? Pertinent

? Délimité dans le temps

? Se limiter à 3 KPIs par domaine

COMMENT CHOISIR VOS KPIs?

3. EXEMPLES DE KPIs

Quelques exemples de KPIs

- ✓ % de traitements exigeants une analyse d'impact par périmètre
- ✓ % de logiciels évalués
- ✓ Turnover au sein de votre réseau
- ✓ % de demandes non pertinentes remontées par les référents
- ✓ Évolution du nombre de projets sur lesquels vous êtes sollicités par les métiers
- ✓ Nombre d'audits réalisés par rapport à l'objectif fixé

Compliance Officer et DPO

Directeurs juridiques

Pilotage

Résultats :

- ✓ Durée moyenne de traitement des DSR
- ✓ Temps moyen passé sur un projet
- ✓ Sous-traitant à risque
- ✓ Conformité des logiciels

Pilotage :

- ✓ % d'avancée d'un processus contractuel
- ✓ Nb de dossiers en cours de traitement
- ✓ Nb de juristes affectés sur un dossier

Reporting

Résultats :

- ✓ Nb de traitements par statuts, entités, par pays, par
- ✓ Nb de projets réalisés
- ✓ Nb de sous-traitants évalués

3

Comment **exploiter et**
restituer vos indicateurs?

COMMENT EXPLOITER VOS INDICATEURS? PRENDRE LE TEMPS D'ANALYSER ET DE RESTITUER

Les informations fournies par les indicateurs sont souvent **sous-exploitées**. Prenez le temps de l'analyse et de la restitution pour en tirer les bénéfices escomptés.



Sanctuarisez du temps à l'analyse des indicateurs et intégrez-le directement dans votre roadmap opérationnelle des décisions



Impliquez votre écosystème proche pour donner du sens à cet exercice et renforcer leur mobilisation



Intégrez la restitution de vos tableaux de bord dans votre **gouvernance et celle de vos destinataires**



Travaillez **vos tableaux de bord** pour faciliter la prise de décision et **marketer votre fonction**

COMMENT RESTITUER VOS KPIS?

CONSTRUIRE UN TABLEAU DE BORD AVEC



DLD RGPD

Traitements

Traitements actifs par responsabilité

- Responsable de traitement
- Sous-traitant

15 TOTAL

Analyses d'impact

- Sans

15 TOTAL

Données sensibles et intermédiaires

Répartition par domaine

Domaine	En cours	A valider	Validés	A revoir	Archivé	En cours de validation	Nb Total traitements
Prospection Commerciale	4	0	0	0	0	0	4
Finance et Comptabilité	3	0	0	0	0	0	3
Ressources Humaines	3	0	0	0	0	0	3
Relation Clients	2	0	0	0	0	0	2
IT	1	0	0	0	0	0	1
Gestion de la rémunération - Bureaux monde	0	0	0	1	0	0	1
Marketing et Communication	1	0	0	0	0	0	1

Catégories de données traitées

- CCC
- Données d'identification
- Données de connexion
- Informations d'ordre économique et financier
- Vie personnelle

Transferts

Répartition par flux transfrontaliers

3 TOTAL

- Flux hors UE

Pays adéquats

- 1 - 17
- 518
- 563
- 589
- 763+

Pays non adéquats

- 1 - 118
- 234 - 544
- 1016
- 2463
- 8185+

Sous-traitance

128 Traitements faisant appel à la sous-traitance

169 Nombre de sous-traitants

Sous-traitants dont le contrat encadre la protection des données de façon conforme au RGPD

1,58%

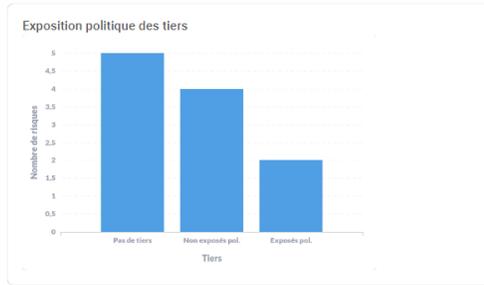
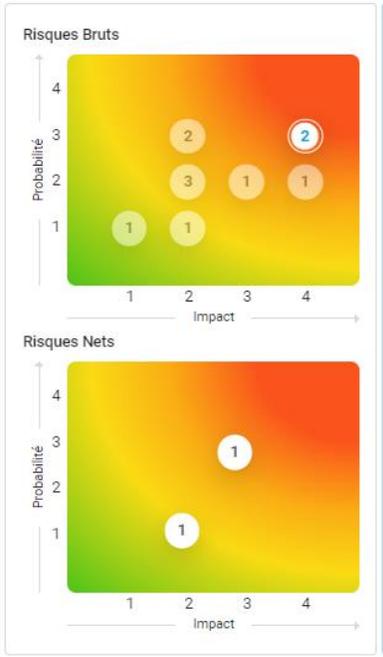
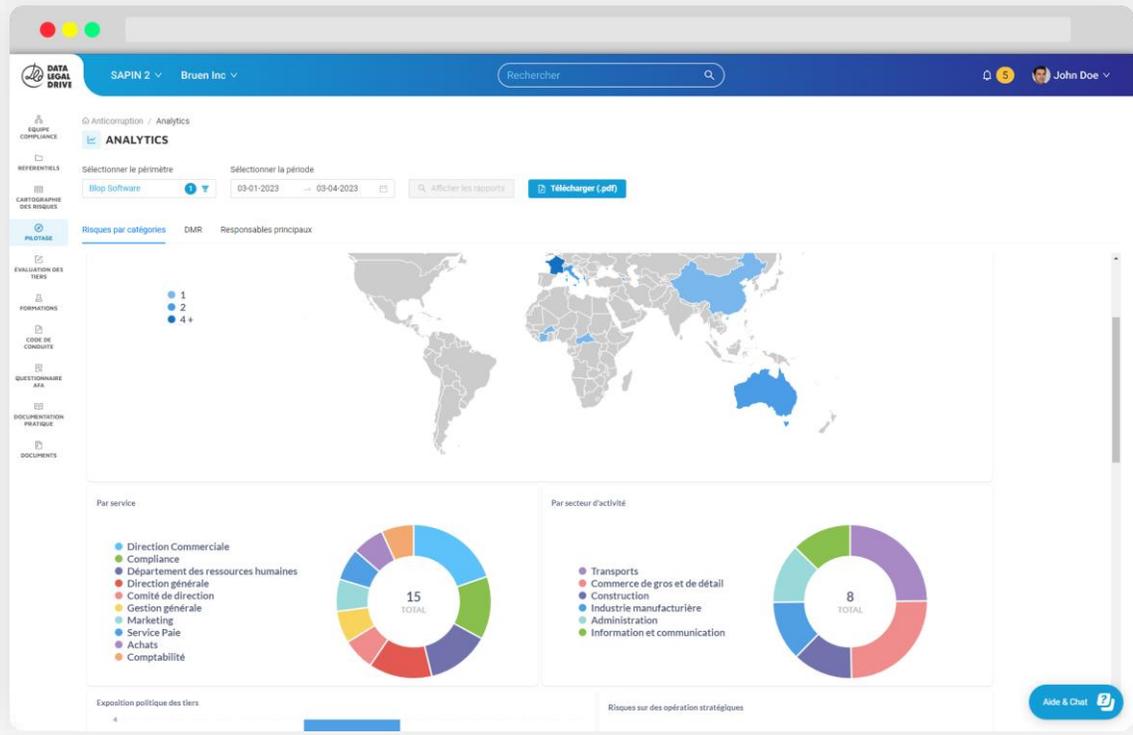
Objectif 100%



COMMENT RESTITUER VOS KPIS? CONSTRUIRE UN TABLEAU DE BORD AVEC



DLD Anticorruption



4

Quels atouts de la
digitalisation pour booster vos
KPIs?

DIGITALISER POUR BOOSTER VOS KPIs

Consolidation facilitée des KPIs

Qualité des données sources

Gain de temps pour les acteurs

Des tableaux de bord visuels et engageants



Des tableaux de bord dynamiques
pour passer de l'analyse à l'action



Vous avez des questions ?

Échangeons