

# La Jurisprudence Loycocratique

## Introduction

La Loycocracy substitue l'autorité de rôle à l'autorité hiérarchique. Afin de garantir un traitement équitable des décisions au sein de l'organisation, nous avons souhaité nous doter d'une jurisprudence.

### A titre de rappel (voir section « Loycocracy ») :

- Le porteur du rôle a l'autorité sur les décisions relatives à son rôle ;
- Toute décision doit être précédée de la question « en ai-je l'autorité ? » puis de la question « quels rôles sont potentiellement impactés par ma décision » ;
- Lors de la prise de décision, le porteur de rôle concerné doit faire le maximum pour obtenir le consensus auprès des porteurs de rôle impactés. Si un consensus ne peut être trouvé, le porteur de rôle à l'autorité pour trancher.

La présente section recense un certain nombre de décisions prises et validées par l'équipe « support » qui a seule l'autorité sur l'évolution de la jurisprudence.

### Chaque décision est documentée comme suit :

- Décision : sous forme de question
- Autorité : rôle ayant l'autorité pour trancher et responsable de la prise de décision (si plusieurs rôles sont mentionnés, le consensus est nécessaire entre ces rôles pour que la décision soit prise)
- Rôles impactés : rôles devant être consultés avant toute prise de décision. Si le consensus est systématiquement recherché, le ou les rôles ayant l'autorité tranchent en cas de divergence.
- Précision : éléments supplémentaires visant à favoriser la compréhension du processus de décision

# Jurisprudence

## Loycocracy et stratégie

### 1. Qui décide des évolutions de la constitution loycocratique ?

- Autorité : l'Assemblée Générale
- Rôles impactés : les rôles coordination Support
- Précision : les propositions d'évolution de la Constitution peuvent émaner de tous les Loycomates. Elles sont mises à l'ordre du jour de la séance de l'équipe « support » pendant laquelle elles sont insérées dans la version provisoire de la Constitution, puis validée formellement annuellement en Assemblée Générale.

### 2. Qui définit la stratégie de l'organisation ?

- Autorité : le CA
- Rôles impactés : les actionnaires.
- Précision : Le CA pilote la réflexion stratégique en impliquant les différents rôles opérations et/ou support concernés. Le cercle des actionnaires est actif dans la co-crédation et la validation de la stratégie. Le CA ne saurait valider une stratégie qui n'a pas l'aval du cercle des actionnaires.

### 3. Qui peut proposer des projets stratégiques ?

- Autorité : tout Loycomate
- Rôles impactés : coordinateur innovation
- Précision : tout Loycomate peut proposer un projet stratégique. Pour valider son idée, il dispose d'un budget « bac à sable » maximal de CHF 10'000.- utilisable sur demande à l'équipe innovation. Il est bien évidemment libre d'effectuer toutes les démarches nécessaires à la maturation de son projet. Quand il se sent prêt, le Loycomate soumet son pitch aux actionnaires, puis au CA.

### 4. Qui décide de la concrétisation d'un projet stratégique ?

- Autorité : le CA
- Rôles impactés : les actionnaires
- Précision : tout Loycomate peut proposer un projet stratégique. Si l'autorité formelle appartient au CA, un alignement avec les actionnaires est nécessaire pour lancer le projet.

## IT

### 5. Qui définit la stratégie IT de l'organisation ?

- Autorité : le CA
- Rôles impactés : les rôles coordination des équipes support infrastructure IT et innovation opérationnelle, la coordination opérations IT, le CISO (rôle coordination Information System Security) ainsi que le DPO.
- Précision : les rôles coordination des équipes support infrastructure IT et innovation opérationnelle, la coordination opérations IT, le CISO (rôle coordination Information System Security), le DPO ainsi que le porteur du rôle Stratégie IT au sein de Conseil d'administration pilotent le processus de réflexion stratégique IT. Les éléments majeurs de cette stratégie font ensuite l'objet de navettes entre le CA et le cercle des actionnaires, selon le même processus que la concrétisation d'un projet stratégique.

### 6. Qui choisit un outil IT pour les opérations ?

- Autorité : le rôle infrastructure IT de l'équipe opération concernée
- Rôles impactés : tous les rôles futurs utilisateurs de l'outil ainsi que le rôle innovation

## Finances

### 7. Qui définit les budgets de produits?

- Autorité : la coordination finance
- Rôles impactés : les rôles finance et les rôles marketing & sales
- Précision : dans le cadre du processus budgétaire piloté par la coordination « support » « finances », chaque rôle support « finances » définit les chiffres d'affaires attendus pour l'exercice suivant grâce aux informations fournies par les rôles « marketing & sales »

### 8. Qui définit les budgets de charges?

- Autorité : la coordination support
- Rôles impactés : les rôles coordination des équipes support
- Précision : dans le cadre du processus budgétaire piloté par la coordination support finances, chaque équipe support définit ses besoins qui seront finalement arbitrés dans le cadre de l'équipe support. Les actionnaires et le CA peuvent finalement demander à l'équipe support de revoir sa copie.

### 9. Qui décide de l'achat d'un produit ou d'un service ?

- Autorité : le rôle support en charge de l'achat
- Rôles impactés : le rôle achats responsables
- Précision : dans le cadre de la planification d'un nouvel achat significatif, le rôle support en charge de l'achat concerné consulte le rôle achat responsable avant de procéder à l'appel d'offres, ceci afin de garantir l'uniformité et l'égalité de traitement, l'impact, la qualité, la sécurité ainsi que

l'efficience économique de l'achat. Le rôle support en charge de l'achat a l'autorité sur le choix du prestataire final.

## Cycle de vie du Loycomate

### 10. Qui décide d'un engagement au sein d'une équipe opération ?

- Autorité : les rôles talent
- Rôles impactés : planification et coordination
- Précision : le rôle planification déclenche généralement le processus en détectant le besoin. Le rôle talent valide la disponibilité du budget talent au sein de l'équipe, à défaut il porte la demande en équipe support « talent » dont la coordination, à défaut, apporte la demande en équipe « support ».

### 11. Qui décide du.de la candidat.e à engager au sein d'une équipe opération ?

- Autorité : les rôles talent
- Rôles impactés : coordination et autres membres de l'équipe « opération »
- Précision : le rôle talent est responsable du processus depuis la parution de l'annonce jusqu'à l'engagement final du nouveau ou de la nouvelle loycomate, l'établissement des documents contractuels et son accueil le jour d'entrée.

### 12. Qui décide de la prise d'un rôle opération dans une autre équipe opération (changement de rôle opération majeur)

- Autorité : le rôle coordination de l'équipe accueillant le ou la loycomate
- Rôles impactés : loycomate, coordination, planification et talent des deux équipes
- Précision : initié à la demande du ou de la loycomate ou proposé par le talent

### 13. Qui décide d'un engagement au sein d'une équipe support ?

- Autorité : la coordination Talent
- Rôles impactés : la coordination de l'équipe support concerné
- Précision : le rôle coordination Support concerné déclenche généralement le processus en détectant le besoin.

### 14. Qui décide du.de la candidat.e à engager au sein d'une équipe support ?

- Autorité : la coordination Talent
- Rôles impactés : la coordination de l'équipe support concerné
- Précision : la coordination Talent est responsable du processus depuis la parution de l'annonce jusqu'à l'engagement final du nouveau ou de la nouvelle loycomate, l'établissement des documents contractuels et son accueil le jour d'entrée. C'est également à lui que revient le choix du bon profil.

### 15. Qui décide d'un investissement en ressources humaines non budgété au sein d'une équipe opération, en cas d'opportunité commerciale ?

- Autorité : le rôle talent

- Rôles impactés : les rôles marketing&sales et finance de l'équipe concernée
- Précision : dans le cas d'un développement de chiffre d'affaires non prévu ou d'une opportunité commerciale (ex : intégration d'un nouveau Loycomate venant avec des clients), le rôle talent de l'équipe concernée peut décider d'embaucher sans en référer à l'équipe Support. Il valide le réel potentiel commercial avec les rôles marketing&sales et finance avant de prendre sa décision.

#### **16. Qui décide du salaire d'entrée d'un nouveau ou d'une nouvelle loycomate?**

- Autorité : le rôle talents
- Rôles impactés : la coordination, le futur Loycomate

#### **17. Qui décide de l'évolution des « benefits » (augmentation notamment) ?**

- Autorité : les rôles talents
- Rôles impactés : la coordination, le rôle facultatif « spécialiste technique », le Loycomate
- Précision : l'évolution des benefits fait suite au processus de feed-back dans lequel le Loycomate peut faire part de ses besoins et reçoit une évaluation sur son travail.

#### **18. Qui décide du licenciement ?**

- Autorité : les rôles talents, coordination
- Rôles impactés : le rôle facultatif « spécialiste technique »,
- Précision : le licenciement est l'étape ultime d'un processus dans lequel tout aura été tenté pour aider le Loycomate à apporter la valeur ajoutée attendue dans le ou le(s) rôle(s) tenu(s) ou envisager d'autres rôles possibles.

#### **19. Qui valide le déplacement d'un Loycomate dans un autre bureau ?**

- Autorité : le Loycomate
- Rôles impactés : les rôles talent, planification, logistique (du lieu de destination)
- Précision : le Loycomate est libre de travailler où il le souhaite. Les rôles impactés peuvent au mieux lui suggérer de retarder l'échéance dans l'attente d'une adaptation d'horaire ou de logistique.

#### **20. Qui valide la réduction du taux d'activité d'un Loycomate ?**

- Autorité : le Loycomate
- Rôles impactés : les rôles talent et planification
- Précision : le Loycomate est libre de choisir son taux d'activité à la baisse. Les rôles impactés peuvent au mieux retarder l'échéance pour des questions organisationnelles, voire de remplacement.

#### **21. Qui valide l'augmentation du taux d'activité d'un Loycomate ?**

- Autorité : le rôle talent
- Rôles impactés : le rôle planification
- Précision : même si le choix du taux d'activité est généralement du ressort du Loycomate, l'augmentation dépend du besoin opérationnel ainsi que du budget disponible.

## 22. Qui décide de la présence physique d'un Loycomate au bureau ?

- Autorité : le Loycomate
- Rôles impactés : les rôles talent, planification
- Précision : le Loycomate est libre de travailler où il le souhaite. Les rôles impactés peuvent le rendre attentif au besoin de maintenir l'esprit d'équipe, voire d'être présent dans certaines plages horaires si les opérations l'exigent. Pour des raisons fiscales, les travailleurs frontaliers résidant en France ne peuvent travailler plus de 40% de leur temps de travail sur territoire français.

## 23. Qui décide du caractère obligatoire d'une formation pour une personne, une équipe ou pour Loyco?

- Autorité : Coordination de l'équipe support/opération concernée par la formation
- Rôles impactés : les rôles talent, formateur, planification
- Précision : le formateur ou la formatrice (personne qui crée la formation) explique pourquoi à son avis la formation devrait être obligatoire, le talent est informé, la coordination valide. Le formateur s'assure de communiquer que la formation est obligatoire et de faire le suivi.

## 24. Qui décide d'effectuer des activités Pro bono avec impact potentiel sur le temps de travail ?

- Autorité : le Loycomate
- Rôles impactés : rôle planification
- Précision : Grâce aux horaires flexibles, chaque Loycomate est libre de s'engager pour une cause qu'il choisit et donc libre de s'investir pour une action sociale, écologique, culturelle ou relative à son métier qui l'intéresse. Ce ne sont pas les possibilités qui manquent ! Afin que cet engagement soit valorisé, il est important d'informer l'équipe Développement durable de son projet et de comptabiliser ses heures sur les outils de time-sheet. En cas de doute, consultez l'équipe développement durable et la charte pro bono.

## Logistique

### 25. Qui décide de l'ouverture d'une nouvelle succursale (nouveau canton/secteur) ?

- Autorité : la Coordination Sales
- Rôles impactés : les rôles Marketing & Sales, la Coordination Logistique
- Précision : la Coordination Sales établit la nécessité d'ouvrir une succursale dans une nouvelle région ainsi que le concept en impliquant les rôles Marketing & Sales concernés. L'information est ensuite transmise à la Coordination Logistique qui l'intègre dès que possible à son budget et lance le processus de recherche de bureaux après l'approbation du dit budget.

### 26. Qui décide qu'il faut changer de locaux (déménagement d'une succursale dans un même canton/secteur) ?

- Autorité : la Coordination Logistique
- Rôles impactés : les rôles Logistique, la Coordination Talent & planification

- Précision : la Coordination Logistique a autorité sur le renouvellement ou non d'un bail à loyer arrivant à échéance. En cours de bail, si les locaux venaient à ne plus convenir à Loyco (trop petits, trop grands, inadaptés...) la Coordination Logistique peut décider d'engager une démarche de recherche de nouveaux locaux et le cas échéant de donner notre congé. Il consultera les rôles Coordination Talent & Planification concernant l'évolution du nombre de Loycomates. La recherche devra s'appuyer sur un budget préalablement approuvé.

#### **27. Qui décide du choix des locaux ?**

- Autorité : la Coordination Logistique
- Rôles impactés : les rôles Logistique, les rôles achats responsables, les Loycomates rattachés à ce bureau
- Précision : lorsqu'une démarche de recherche de nouveaux locaux est engagée, les rôles Logistique consultent notamment les rôles Achats responsables et mènent leurs recherches dans le contexte de l'alignement à la stratégie Loyco. Les Loycomates rattachés à ce bureau sont également sondés si plusieurs offres similaires sont à départager.

### **Activité commerciale**

#### **28. Qui fait les offres commerciales ?**

- Autorité : le rôle marketing & sales de l'équipe opération ayant eu le premier contact et/ou dont le volume de service offert est le plus important
- Rôles impactés : rôles finances, marketing & sales et planification de toutes les équipes opérations concernées, ainsi qu'éventuellement le rôle spécifique opération (spécialiste métier) concerné.
- Précision : le rôle marketing & sales ayant le lead mène le projet de l'établissement de l'offre jusqu'à la contractualisation puis s'assure du passage de témoin aux rôles planification des équipes concernées. Pour l'établissement de l'offre, il consulte les rôles finances pour la définition des tarifs et les rôles planification pour l'établissement du plan d'actions. La question de l'éthique du client est débattue entre les parties-prenantes.

#### **29. Qui pilote le kick-off pour les nouveaux clients ?**

- Autorité : le rôle marketing & sales ayant mené la démarche commerciale
- Rôles impactés : rôles planification de toutes les équipes opérations concernées, ainsi que les rôles métiers attribués
- Précision : dès confirmation de l'affaire, le rôle marketing & sales s'assure que tous les rôles métiers ont été attribués par les planificateurs et organise une séance avec tous les rôles impactés, avant d'organiser une séance chez le client.

#### **30. Qui attribue le nouveau client au KAM ?**

- Autorité : le rôle planification concerné ou la coordination planification si plusieurs équipes sont impliquées.
- Rôles impactés : les rôles planification et marketing & sales des équipes opérations concernées

- Précision : tous les comptes, quelle que soit leur taille, doivent se voir attribuer un KAM. En principe, c'est le rôle M&S ou autre Loycomate étant à l'origine de l'affaire qui en devient le KAM après sa signature

### **31. Qui prend les décisions financières liées au client ?**

- Autorité : le KAM
- Rôles impactés : les rôles finance des équipes opérations concernées

### **32. Qui gère le développement des services pour un client ?**

- Autorité : le KAM
- Rôles impactés : les rôles planification et finance des équipes opérations concernées
- Précision : le KAM formalise l'offre et la fait valider par les rôles planification pour la disponibilité des équipes et finance pour la tarification.

## **Attribution des rôles**

### **33. Qui décide de l'attribution d'un rôle support au sein d'une équipe opération ?**

- Autorité : la coordination de l'équipe support et la coordination de l'équipe opération concernés
- Rôles impactés : le Loycomate

### **34. Qui tient un rôle support vacant avant sa réattribution ?**

- Autorité : la coordination de l'équipe opération concernée
- Rôles impactés : la coordination support concerné
- Précision : la coordination opération doit conserver ce rôle sur une période la plus courte possible

## **Prises de position publique**

### **35. Qui décide du positionnement public de Loyco sur une tendance sociétale, environnementale, économique et/ou politique**

- Autorité : le rôle « contenu éditoriaux »
- Rôles impactés : les rôles marketing & sales
- Précision : le rôle « contenu éditoriaux », en fonction du caractère sensible d'un positionnement, consulte les rôles marketing & sales ». Si le résultat n'est pas clair, un vote anonyme à la majorité est organisé auprès de l'ensemble des Loycomates.