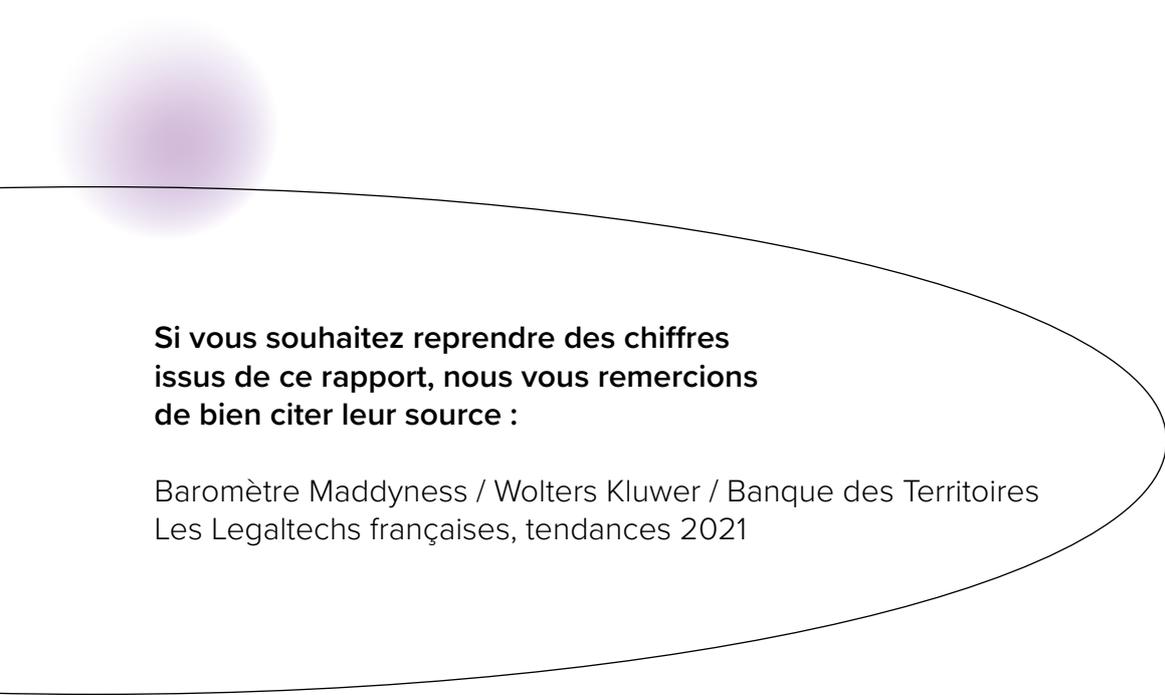


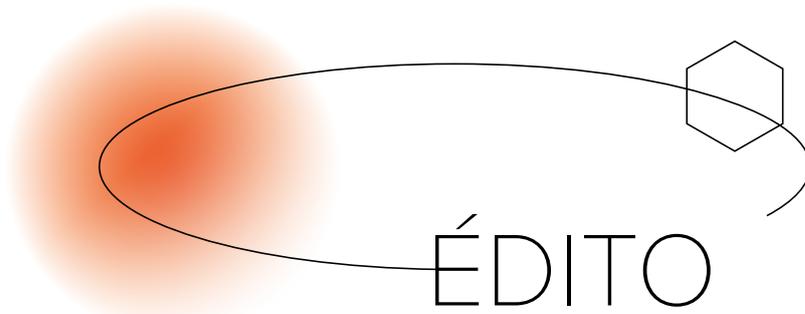
LEGALTECHS FRANÇAISES

TENDANCES
2021



**Si vous souhaitez reprendre des chiffres
issus de ce rapport, nous vous remercions
de bien citer leur source :**

Baromètre Maddyness / Wolters Kluwer / Banque des Territoires
Les Legaltechs françaises, tendances 2021



Pour la cinquième année consécutive, Maddyness et Wolters Kluwer, rejoints cette année par La Banque des Territoires, s'intéressent aux startups françaises de la Legaltech. Ce secteur en plein essor a vu nombre de jeunes entreprises grandir et aspirer à devenir des géants du droit. Cette cinquième édition de notre Baromètre est l'occasion d'un premier bilan : la Legaltech française a-t-elle su concrétiser ses ambitions ?

Grâce à la contribution de plus d'une centaine d'acteurs, dont près de 90 startups, ce livre blanc donne un aperçu du chemin parcouru par le secteur depuis cinq ans. Et quel chemin ! En 2016, la Legaltech était une petite goutte dans la rivière des startups qui allait devenir un fleuve, puis un océan. Aujourd'hui, la Legaltech a démontré qu'elle pouvait peser dans l'économie, qu'elle était capable de cultiver la proximité de la Justice avec les Français tout en rayonnant à l'international.

De plus en plus d'entreprises génèrent désormais un chiffre d'affaires annuel significatif, supérieur à 10 millions d'euros. Plus d'un quart déclarent une croissance annuelle supérieure à 100%. Les levées de fonds établissent un nouveau record tous les ans. Le savoir-faire français s'exporte, avec une entreprise sur dix qui dispose aujourd'hui d'un bureau à l'étranger. Et le secteur est devenu attractif, y compris vu de l'étranger puisque près d'un tiers des startups recrutent des profils internationaux.

Il reste néanmoins des pistes d'amélioration. Les investissements restent encore timides au regard de ce qui se pratique dans d'autres secteurs. La Legaltech ne recense aucune licorne – ces entreprises valorisées plus d'un milliard de dollars par leurs investisseurs – alors qu'elles se multiplient comme des petits pains dans l'écosystème français. Elle peine également à voir émerger des scaleups comptant plusieurs centaines de salariés. Ce sont autant de sujets sur lesquels le secteur doit travailler pour faire émerger de véritables champions capables de tenir tête aux « *super-acteurs* » étrangers qui n'ont de super que leur puissance.

Géraldine Russell, Rédactrice en chef adjointe de Maddyness

Gaëlle Marraud des Grottes, Directrice Influence d'Elliott & Markus

STARTUPS

LEGALTECHS FRANÇAISES
2021

AIDE DANS LES DÉMARCHES



MISE EN RELATION



MOTEUR DE RECHERCHE ANALYTIQUE



PROTECTION ET GESTION DES DONNÉES



DÉFENSE DES DROITS DES PARTICULIERS



PROTECTION DES ACTIFS IMMATÉRIELS



CRÉATION ET GESTION D'ENTREPRISE



PLATEFORME DE MÉDIATION ET D'ARBITRAGE



CRÉATION D'ACTES



VEILLE JURIDIQUE



DATA MINING



DIGITALISATION DU PROCESSUS MÉTIER



SOLUTIONS

LEGALTECHS FRANÇAISES

2021

PROTECTION ET
GESTION DES DONNÉES



MISE EN
RELATION

DEALCOCKPIT™ **workdigital**

MOTEUR DE
RECHERCHE ANALYTIQUE



DATA MINING



intelligi**ia** **softlaw**

CRÉATION D'ACTES



genapi
Smart Innovative Solutions

PROTECTION DES ACTIFS
IMMATÉRIELS



Infhotep

DIGITALISATION DES PROCESSUS MÉTIER

Kleos

SECIB
groupe **capico**

LegalSuite

legisway

MonJuridique.infogreffe
Administrer son entreprise en toute confiance

Gestisoft

DÉFENSE DES DROITS
DES PARTICULIERS



DAVANTAGE DE FONDS LEVÉS & D'EMPLOIS CRÉÉS : LA LEGALTECH GAGNE EN CRÉDIBILITÉ

Après une année 2020 marquée par la crise, l'année 2021 a été celle de l'accélération pour la Legaltech. Avec un record historique des fonds levés par les startups du secteur mais aussi des créations d'emplois toujours plus nombreuses, la Legaltech optimise les moyens qui lui sont consacrés pour créer un cercle économique vertueux.

Après une année de disette, les Legaltechs reprennent du poil de la bête ! La cinquième édition de notre Baromètre des Legaltechs, réalisé en partenariat avec Wolters Kluwer et La Banque des Territoires, montre que la crise est bel et bien loin derrière les startups du secteur du droit et de la justice. Elles sont de plus en plus nombreuses, avec sept entreprises créées en 2021. La crise n'a donc pas entamé les ambitions des entrepreneurs et entrepreneuses du secteur.

Les startups dédiées à la digitalisation des processus métiers restent les plus nombreuses (40%), loin devant les plateformes de mise en relation, celles dédiées à la création et la gestion d'entreprise et celles de création d'actes, qui sont deuxièmes ex-aequo avec 9% pour chacune des verticales. Sans surprise, les entreprises constituent donc la cible privilégiée des Legaltechs : 82% des startups du secteur s'adressent à celles-ci. Une large part privilégie les TPE-PME (83% des startups qui ciblent les entreprises), même si les ETI et les grands comptes sont eux aussi des clients fidèles (78%). Seulement un tiers des startups (33%) s'adressent aux particuliers.

Parmi les métiers les plus représentés dans la Legaltech, les avocats sont l'objet de toutes les attentions des entreprises du secteur : avec 63% des services qui leur sont destinés, contre seulement 27% pour les notaires et 17% pour les huissiers, ils restent la profession la plus représentée au sein des services innovants du droit. C'est suffisamment rare pour le souligner, une majorité des Legaltechs (53%) n'a jamais pivoté, c'est-à-dire changé de proposition de valeur ou de clientèle-cible. Une proportion particulièrement haute alors que les startups peinent en général à trouver un positionnement et un modèle économique pérennes.

Une consolidation à venir

Cet alignement entre positionnement stratégique et stratégie commerciale porte ses fruits également lorsque les startups cherchent des investisseurs. Après le trou d'air lié à la crise en 2020, la Legaltech a signé en 2021 son année la plus faste en matière d'investissements, avec 57,8 millions d'euros levés par les startups du secteur (voir page 10). Paradoxalement, la crise a contribué à cet état de fait. Comme le soulignait notre précédente édition

40%

DES STARTUPS SONT DÉDIÉES
À LA DIGITALISATION
DES PROCESSUS MÉTIERS

83%

DES STARTUPS CIBLENT
LES ENTREPRISES

53%

DES STARTUPS ONT CONSERVÉ
LEUR MODÈLE ÉCONOMIQUE,
PROPOSITION DE VALEUR OU
CLIENTÈLE-CIBLE

du Baromètre, elle n'a eu d'impact négatif que sur le financement des startups du secteur mais elle a simultanément créé un effet accélérateur pour la commercialisation des solutions, que l'on retrouve donc dans les chiffres de cette année.

SIGNE QUE LE SECTEUR A ATTEINT UN NIVEAU DE MATURITÉ SANS PRÉCÉDENT, PLUS D'UN TIERS (37%) DES ENTREPRISES DISENT AVOIR DÉJÀ REÇU UNE OFFRE DE RACHAT...

Les levées de fonds conséquentes réalisées par une poignée d'acteurs devraient doper la consolidation du secteur dans les années à venir. Elles ont aussi attiré l'attention de grands comptes, qui s'intéressent de près aux pépites de ce secteur ô combien stratégique et qui présentent encore des valorisations abordables pour eux. Pour autant, les entrepreneurs ne sont pas prêts à brader leur bébé : une majorité (57%) d'entre eux n'entendent a priori pas céder leur entreprise... Les acheteurs devront donc faire pleuvoir les millions pour les inciter à changer d'avis !

◆ Des promesses d'embauches qui se concrétisent

La capacité des Legaltechs à répondre avec précision aux besoins de leurs clients découle du profil des entrepreneurs qui choisissent de se lancer dans la Legaltech. Nombreux sont ainsi ceux qui sont experts de métier, puisque plus des trois quarts des fondateurs (77%) présentent un profil juridique. Plus de la moitié d'entre eux (53%) disposent également d'un bagage technique (école d'ingénieurs ou de code, cursus scientifique). Contrairement à d'autres secteurs de la startup nation, une minorité seulement (48%) provient de l'univers commercial (école de commerce, cursus d'économie ou de gestion).

La Legaltech prouve ainsi que même sans expertise commerciale, les startups peuvent prospérer et... créer des emplois. Une majorité des jeunes pousses du secteur (52%) restent des petites structures de moins de 5 salariés. Mais 86% prévoient des embauches dans les mois qui viennent. Des prévisions qui se sont révélées réalistes les années précédentes, puisque les entreprises qui avaient évoqué des recrutements ont vu leur masse salariale effectivement augmenter dans les proportions indiquées (voir page 11).

Les startups de la Legaltech se structurent progressivement. Au point d'avoir quelques ambitions internationales, même si cela reste marginal dans le secteur (voir page 13). Il reste encore quelques barrières à lever afin que les startups changent durablement d'échelle, à commencer par l'environnement législatif et réglementaire jugé trop contraignant par 23% des répondants. Mais un tiers des startups ont déclaré n'avoir rencontré aucun frein. La Legaltech a donc un boulevard devant elle pour se développer.

PORTRAIT DE CEO



DUO DE FONDATEURS (31%)



HOMMES (65%)



QUI ONT FONDÉ LA STARTUP (93%)



DIPLÔMÉS D'UNE FILIÈRE DU DROIT (77%)



QUI SE VERSENT UN SALAIRE (68%)

PLUS DE FONDS MAIS MOINS D'OPÉRATIONS, LA LEGALTECH VOIT ÉMERGER DES *HAPPY FEW*

Alors que le secteur renoue avec des niveaux record d'investissement, toutes les startups du secteur ne bénéficient pas de cette manne financière. Au contraire, la Legaltech se structure autour de quelques champions qui reproduisent les modèles déjà éprouvés dans d'autres secteurs.

Après une année de crise marquée par la chute brutale des investissements dans les Legaltechs, le secteur retrouve des couleurs. Il renoue avec son habitude d'établir un nouveau record tous les ans : avec 57,8 millions d'euros décomptés au 15 novembre, les investissements dans les Legaltechs ont augmenté de 225% par rapport à l'année dernière, trop exceptionnelle cependant pour que cela indique un rythme de croissance qui aurait vocation à durer. Mais le constat est là, les investissements reprennent. « À certains égards, le financement est plus facile aujourd'hui parce que le marché s'est structuré, constate Philippe Wagner, cofondateur de Captain Contrat. Les Legaltechs les plus anciennes ont rendu beaucoup de modèles, désormais éprouvés, moins risqués. Les fonds sont moins frileux à l'idée d'investir dans le secteur. »

En témoignent le nombre de tours de table qui ont dépassé cette année le million d'euros : 13 contre 7 l'année dernière, dont deux qui se sont envolés bien au-delà du cap symbolique des 5 millions d'euros (Yousign à 30 millions et Jus Mundi à 8 millions). Avec une médiane à 1,8 million d'euros, qui retrouve pratiquement son niveau d'avant-crise, les startups du secteur ont gagné la confiance des investisseurs. Sans pour autant que la Legaltech n'arrive à l'étape de la série B, déjà dépassée de longue date dans de nombreux autres secteurs..

◆ Mieux vaut être (déjà) riche pour trouver plus d'argent

Autre signal d'alerte, le rythme de croissance des investissements qui – si l'on exclut le trou d'air de 2020 – ralentit : de plus de 100% entre 2017 et 2018 puis 2018 et 2019, il n'est plus que de 11% entre 2019 et 2021. Certes, la crise a enrayé la dynamique. Mais la Legaltech serait-elle arrivée à un plafond de verre ? La structuration du marché et des startups qui le composent impose-t-elle une forme de frugalité ?

« Les Legaltechs sont souvent dirigées par des équipes au parcours juridique mais où le produit fait défaut. Or, l'innovation produit ou un profil d'ingénieur sont des éléments rassurants pour les investisseurs. »

— John Banner, fondateur de Widr Pay



TOTAL DE FONDS LEVÉS

57,8 MILLIONS D'EUROS

- 1** **YOUSIGN**
30 MILLIONS D'€
- 2** **JUS MUNDI**
8 MILLIONS D'€
- 3** **LEEWAY**
3,6 MILLIONS D'€

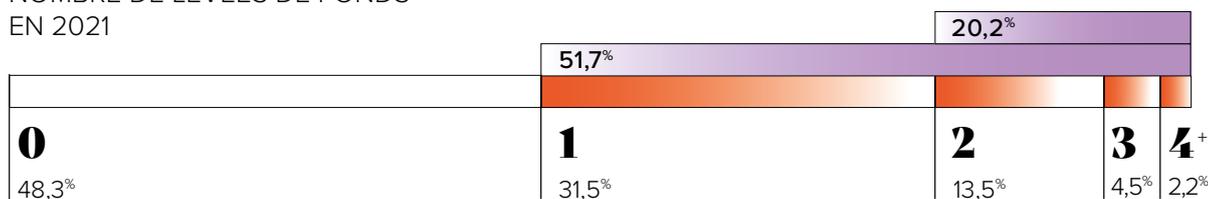
Si le montant des fonds levés atteint des records, le nombre d'opérations est resté quasi stable (17 tours de table, contre 18 en 2020). L'investissement se concentre donc sur quelques heureux élus. Comme les années précédentes, c'est une startup (cette année Yousign, après Legalife et LegalStart en 2020 et 2019) qui concentre les investissements du secteur. Une tendance à faire émerger des happy few confirmée simultanément par deux statistiques du Baromètre.

D'une part, une part grandissante de startups lèvent plusieurs fois des fonds (c'est le cas d'une startup sur cinq, en hausse de 20% par rapport à l'an dernier) ; d'autre part, alors que plus d'une startup sur deux (56%) juge qu'il est aujourd'hui plus facile qu'il y a cinq ans de lever des fonds et que la quasi-totalité (91%) des startups qui ont bouclé un tour de table ne déclarent avoir eu aucune difficulté à le faire, près de 30% des startups du Baromètre estiment pourtant que «le manque de capitaux» constitue un frein à leur développement... Mieux vaut donc être riche et bien portant pour initier un cercle financier vertueux.



CONSIDÈRENT LA
LEVÉE DE FONDS
PLUS FACILE
EN 2021

NOMBRE DE LEVÉES DE FONDS
EN 2021



La croissance rentable, nouvelle voie pour la Legaltech ?

Alors que les startups du secteur regrettent le manque de capitaux disponibles, elles privilégient aujourd'hui la voie de la croissance rentable. « *Nous préférons une trajectoire de croissance rentable plutôt qu'une croissance à tout prix* », souligne ainsi Philippe Wagner, co-fondateur de Captain Contrat. Cela s'explique aussi par l'amélioration des performances financières des entreprises, de plus en plus nombreuses à déclarer un chiffre d'affaires en augmentation : près d'une startup sur huit, en général les plus jeunes, affiche une croissance annuelle supérieure à 300%. Et plus d'un quart supérieure à 100%, grâce à la traction encore enregistrée par les poids lourds du secteur. Moins de la moitié des entreprises du secteur (48%) déclarent désormais un chiffre d'affaires sous le million d'euros et la part de celles affichant un chiffre d'affaires entre 10 et 30 millions d'euros a explosé (+183%). « *Il ne faut pas oublier que le meilleur financement reste l'argent des clients* », sourit l'entrepreneur. À bon entendeur!

◆ Les business angels: je t'aime moi non plus

Parmi les investisseurs privilégiés par les startups de la Legaltech, les business angels restent la porte d'entrée principale des entreprises dans le milieu de l'investissement, 22,5% des startups ayant au moins un *business angel* à leur capital. Ces derniers détrônent ainsi les fonds de venture capital, qui ne sont présents qu'après d'une startup sur cinq. Et permettent un effet levier conséquent dans certaines opérations, comme c'est le cas pour Jus Mundi, accompagné notamment par le réseau de BA Seed4Soft pour sa levée de 8 millions d'euros.

Néanmoins, les entrepreneurs soulignent le fait que les *business angels* sont encore peu rompus au secteur de la Legaltech, alors même que les entrepreneurs cherchent auprès de ces investisseurs de la *smart money*, c'est-à-dire, au-delà de l'aspect financier, la possibilité d'obtenir des conseils ou des retours d'expérience. Alors que dans d'autres secteurs, comme la Fintech, des entrepreneurs à la tête de licornes ou de sociétés en forte croissance jouent ce rôle, ce n'est pas encore le cas dans la Legaltech.

23%

DES STARTUPS
LEGALTECHS SONT
FINANCÉES PAR DES
BUSINESS ANGELS

20%

DES PÉPITES DE LA
LEGALTECH ONT AU
MOINS UN FONDS PRIVÉ
À LEUR CAPITAL

◆ Les fonds étrangers à l'abordage

La bonne surprise provient des fonds d'investissement, toujours plus nombreux à s'intéresser à la Legaltech. Mais ces derniers contribuent aussi à concentrer les tickets dans quelques pépites qui collent parfaitement aux canons de l'investissement. Ainsi, OneRagTime, qui a participé au tour de table de 2 millions d'euros d'Avostart, souligne que le profil des fondateurs (serial entrepreneurs), l'expertise technologique et le modèle de distribution de la startup ont été autant d'éléments déterminants dans la décision d'investir. Stéphanie Hospital, co-fondatrice du fonds, note d'ailleurs des similitudes entre la Legaltech et d'autres secteurs qui ont les faveurs des investisseurs. «*Une société comme Avostart est à la confluence entre l'assurance et la Legaltech, grâce à un modèle de distribution assez similaire. La Legaltech est un marché très réglementé, comme la Medtech. Les fondateurs doivent donc savoir jouer avec les codes pour transformer leur secteur d'activité et le faire avec doigté.*»

Une agilité qui intéresse aussi les fonds étrangers, de plus en plus nombreux à scruter les pépites françaises. Le marché de la Legaltech étant très développé aux États-Unis et au Royaume-Uni, les fonds issus de ces pays sont particulièrement rôdés aux modèles économiques du secteur. «Les fonds anglo-saxons sont extrêmement bien dotés et s'intéressent à l'Europe au sens large et en particulier à la France. Cela ouvre des opportunités de levées de fonds significatives», note Philippe Wagner, de Captain Contrat. En témoigne le tour de Yousign – le plus important du secteur cette année – qui a ainsi été mené par l'Américain Lead Edge Capital.

«*La Legaltech est un marché très réglementé, comme la Medtech. Les fondateurs doivent donc savoir jouer avec les codes pour transformer leur secteur d'activité et le faire avec doigté.*»

— Stéphanie Hospital, co-fondatrice du fonds OneRagTime

RECRUTEMENT

PETITS MOYENS MAIS GRANDS BESOINS, LA DIFFICILE ÉQUATION DU RECRUTEMENT DES LEGALTECHS

Sous l'effet de leur hypercroissance, les Legaltechs sont de plus en plus nombreuses à vouloir recruter vite, beaucoup et bien. Mais elles sont confrontées à la concurrence agressive de startups mieux financées et plus en vue.

La Legaltech gagne ses galons auprès du grand public mais aussi des candidats à l'embauche. Plus d'un tiers (37%) des startups restent des très petites entreprises comptant 5 salariés maximum, ce qui fait dire à Philippe Wagner, co-fondateur de Captain Contrat, que le secteur reste «*un marché d'artisans, très fragmenté*». L'augmentation du nombre de créations d'entreprises cette année renforce encore cette tendance, avec une part d'entreprises sans salariés qui a bondi de 10 à 14,5%.

Mais cela ne doit pas masquer le fait que les entreprises existantes recrutent. Et qu'elles recrutent beaucoup. Ainsi, si la part des entreprises de 11 à 50 salariés a flanché (-11%, à 22%), c'est parce que celle des entreprises de plus de 50 salariés a explosé (+133%, à 11%). La part des scaleups comptant plus d'une centaine de salariés a presque doublé. Même si ces entreprises restent l'exception dans le secteur – contrairement à des secteurs encore très éclatés mais plus structurés et mieux financés, comme la Fintech – cette tendance traduit l'émergence de têtes de proue dont la réussite devrait, à terme, profiter aux startups plus modestes.

+ **133%**

LA PART DES ENTREPRISES
DE PLUS DE 50 SALARIÉS
A EXPLOSE

🔴 Réussir à attirer les profils pénuriques

Les importantes levées de fonds relevées ces dernières années, à l'instar du tour de table de 30 millions d'euros bouclé au printemps par YouSign, ont permis à la Legaltech de gagner en crédibilité dans la startup nation. «*Les talents scrutent les levées de fonds parce que cela garantit une certaine sécurité financière à l'entreprise et ils savent que l'argent sera notamment déployé dans les recrutements*», observe ainsi Racem Flazi, co-fondateur de LegalPlace, qui fait partie des poids lourds du secteur avec plus d'une centaine de salariés.

Or, les Legaltechs ne sont pas les mieux placées dans la course aux capitaux, loin de là. Le secteur pèse moins de 1% de l'ensemble des fonds levés par les startups, toutes activités confondues. Ce qui la place loin de la pôle position dans la course aux talents, notamment pour les profils techniques les plus demandés. «*Les montants des levées de fonds actuelles sont très importants. Cela crée une concurrence sur le marché du recrutement mais pas seulement entre Legaltechs, également avec les autres startups*», constate Philippe Wagner, qui regrette que certaines scaleups «*siphonnent*» le marché.

Pour attirer les talents, les startups doivent soigner leur attractivité technologique.

Les meilleurs profils techniques, peu nombreux, sont pourtant clés pour le développement d'un secteur aussi stratégique que la Legaltech. «*Ils constituent une garantie technologique, pour ne pas dépendre de profils techniques extérieurs à l'entreprise*», rappelle Philippe Wagner. Pour les attirer, les startups doivent proposer des conditions financières confortables mais aussi soigner leur attractivité technologique. Ce qui n'est pas toujours évident avec des fondateurs encore peu rompus à la technique – à peine un sur deux présentant des compétences techniques. «*Les développeurs sont sensibles à l'environnement technique, le fait que le code soit clean, la sécurité des process*», atteste Racem Flazi, à qui les études d'ingénieur à l'École supérieure d'électricité servent de caution pour convaincre des profils plus techniques.

◆ Dupliquer les recettes des licornes

Pour prendre les talents dans leur filet et répondre à leurs besoins en recrutement, les Legaltechs doivent donc redoubler d'ingéniosité. Une large majorité (87%) prévoit en effet de recruter dans les trois mois à venir ; près des deux tiers (64%) entre 1 et 5 salariés – «seulement», aurait-on envie d'ajouter mais cela revient tout de même à doubler la taille de l'équipe pour de nombreuses entreprises. 8% des startups envisagent tout de même de recruter plus d'une vingtaine de profils.

Pour cela, elles comptent d'abord sur la cooptation en faisant de leurs premiers salariés des ambassadeurs. «*Nous nous appuyons sur le réseau de nos salariés. Cela permet de gagner du temps avec une vérification des références qu'on estime être déjà faite*», souligne Racem Flazi. Une manière aussi d'optimiser les chances d'intégration des nouveaux arrivants et de limiter le turn-over. Les mieux financées, qui ont d'importants besoins de recrutement, comme LegalPlace, sont aussi les mieux dotées pour se lancer dans la guerre des talents. La startup envisage ainsi de structurer en interne une équipe de chasseurs de talents, à la manière de ce que font déjà plusieurs licornes dont Racem Flazi assume s'inspirer : Alan ou Meero. Avec le même destin ?

87%

PRÉVOIENT D'EMBAUCHER
DANS **LES 3 MOIS**



64%

PRÉVOIENT D'EMBAUCHER
1 À 5 EMPLOYÉS

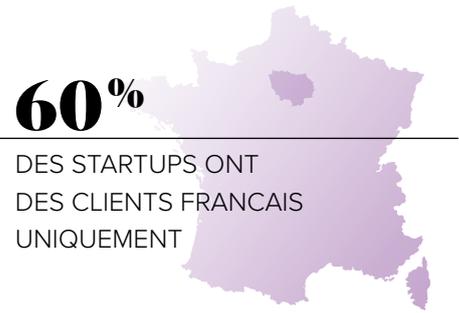


LA LEGALTECH, UN SECTEUR ENCORE (TROP) FRANCO-FRANÇAIS

Les entreprises françaises de la Legaltech comptent bien le rester. Alors que moins d'une startup sur deux dit être intéressée par un développement à l'international, ce manque d'ambition contribue à concentrer l'attention des investisseurs et des meilleurs profils, notamment étrangers, sur une poignée d'élues.

L'international, très peu pour elles ! Les Legaltechs françaises ne jurent que par l'Hexagone. Près de 60% d'entre elles ne traitent qu'avec des clients français, à peine 44% s'adressent à un autre marché que la France et seulement 11% disposent d'un bureau à l'international. Et pour cause : 57% disent aujourd'hui ne pas vouloir s'adresser à une clientèle étrangère, ne serait-ce qu'européenne. Alors que d'autres secteurs assument vouloir peser sur la scène internationale, les acteurs tricolores de la Legaltech font plutôt le pari inverse, devenir des poids lourds nationaux, sans forcément espérer percer à l'étranger.

Peut-être est-ce par humilité, souhaitant d'abord consolider leur marché domestique avant de pouvoir s'autoriser des rêves internationaux ? « Nous avons débuté notre activité en France parce que nous voulions avoir un leadership en France, raconte ainsi John Banner, fondateur de Widr Pay. En allant à l'international, nous voulions pouvoir dire que nous étions le leader français pour que nos clients internationaux sachent qu'ils négocient avec l'acteur dont la solution est la plus utilisée en France. » Mais cela implique d'avoir, dès le départ, le projet de se développer à l'étranger, ce qui ne transparaît pas dans les résultats du Baromètre.



60%

DES STARTUPS ONT
DES CLIENTS FRANÇAIS
UNIQUEMENT

« La Legaltech est un marché très difficile à pénétrer à l'étranger. On ne peut pas se permettre de bootstrapper »

— John Banner, fondateur de Widr Pay

● L'œuf ou la poule ?

Cela s'explique par quelques facteurs exogènes – comme la complexité des normes juridiques nationales et un marché européen trop hétérogène en la matière. « La Legaltech est un marché très difficile à pénétrer à l'étranger. Il faut donc s'attaquer dès le départ à la problématique du financement parce qu'on ne peut pas se permettre de bootstrapper », analyse également John Banner, installé à San Francisco depuis quelques années pour y développer son activité. Les faibles montants investis dans la Legaltech, par rapport à d'autres secteurs, ne permettent pas à ses acteurs d'avoir des projets internationaux.

Les entrepreneurs auront beau jeu de blâmer les investisseurs mais ces derniers pointeront le manque d'ambition des Legaltechs pour expliquer leur manque d'enthousiasme à les financer. Les fondateurs, principalement issus du monde juridique, sont peu à présenter un profil technique ou commercial, ce qui n'est pas de nature à créer des solutions hautement technologiques, facilement exportables et intéressantes aux yeux des investisseurs, qui recherchent de plus en plus des entreprises capables de capter rapidement des parts de marché à l'étranger. « *Il faut une personne qui soit focalisée sur le produit pour créer une entreprise technologique et ce n'est pas toujours l'objectif principal des Legaltechs* », regrette John Banner.

● Un projet qui se mûrit

Sans surprise, les Legaltechs qui disposent d'une présence à l'international sont donc celles qui ont levé le plus de fonds. Et parmi celles qui s'adressent à une clientèle internationale, trois entreprises sur quatre choisissent de se concentrer sur l'Europe, avant l'Afrique (16%) et l'Amérique du Nord (10%).

POUR ENTAMER LEUR INTERNATIONALISATION, CES ENTREPRISES COMMENCENT PAR TRAVAILLER AVEC DES CLIENTS FRANÇAIS DISPOSANT D'UNE PRÉSENCE À L'ÉTRANGER, PUIS DES FILIALES FRANÇAISES DE GROUPES ÉTRANGERS.

« *Nous avons travaillé avec des cabinets internationaux parce que nous voulions dès que possible adresser le marché américain, qui est 100 fois plus grand que le marché français* », se rappelle ainsi John Banner.

Pour réussir son développement à l'étranger, l'entrepreneur n'a pas hésité à se former aux codes locaux, en s'inscrivant à la Y Combinator School, le programme en ligne de l'emblématique incubateur éponyme, et en cherchant des partenaires locaux. « *C'est indispensable de réfléchir en amont à des partenaires-clés dans le pays visé parce que c'est un moyen d'établir la marque, d'être assimilé au marché local* ».

1/3



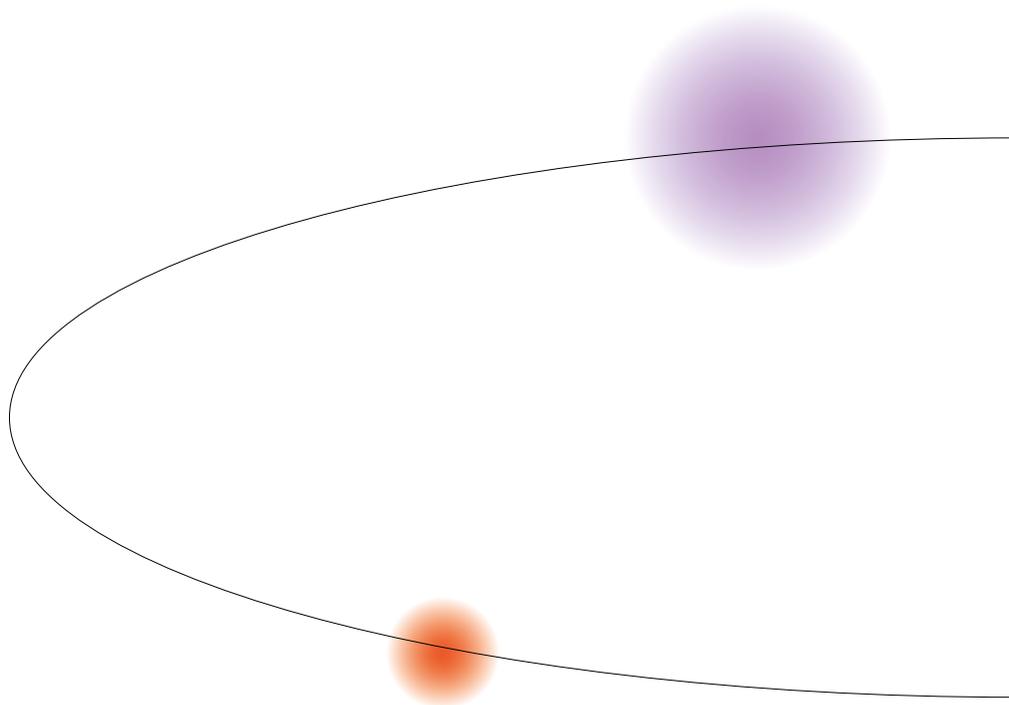
DES LEGALTECHS ONT DÉJÀ RECRUTÉ UN PROFIL INTERNATIONAL

● Une manne de talents

Enfin, un autre levier que les startups qui souhaitent se développer à l'étranger n'hésitent plus à actionner réside dans le recrutement de profils internationaux : un tiers des Legaltechs y ont déjà eu recours, les mêmes qui ont déjà levé plusieurs millions et ont des vellétés internationales. « *Nous avons eu l'opportunité de le faire et cela nous intéressait dans la perspective d'un développement à l'international* », reconnaît François Pekly, directeur général de Call A Lawyer, qui estime « *travailler sur ce point depuis le début* ».

Le recrutement de salariés étrangers comporte d'ailleurs sa part de spécificités juridiques. En tant que premier employeur français d'un salarié étranger, Call A Lawyer a ainsi dû s'acquitter d'une taxe – qui peut atteindre 55% du salaire si la durée du contrat est supérieure à un an – que la startup n'avait pas anticipée lors de l'embauche de deux avocats étrangers.

Pas de quoi échauder les pépites du secteur, de plus en plus nombreuses à recruter à l'étranger, comme de nombreuses autres startups. Mais certaines sont mieux placées que d'autres pour réussir à capter l'attention de ces profils internationaux. « *Nous avons un nom anglais et nous avons participé à des événements internationaux, notamment avec la Chambre de commerce américaine. Cela nous a donné une présence à l'étranger, ce qui attire l'attention des Français de l'étranger ou de profils internationaux* ». Travailler sa marque employeur à l'international prend du temps et si, aujourd'hui, une majorité de Legaltechs semblent ne pas s'en préoccuper, cela pourrait leur jouer des tours si elles changeaient d'avis à l'avenir...



CONTACTS

Géraldine Russell

Rédactrice en chef adjointe de Maddyness
geraldine@maddyness.com

Gaëlle Marraud des Grottes

Directrice Influence d'Eliott & Markus
g.desgrottes@eliott-markus.com

