



BANQUE des
TERRITOIRES



Hub des Territoires

L'espace d'échanges et de développement
Banque des Territoires

Baromètre des Legaltechs
françaises 2022
6^e édition

Maddyness

III LAMY | KARNOV
GROUP
LIAISONS

24 janvier 2023

Les intervenants



Anne-Sophie Hainsselin
*Directrice de projet
Hub des Territoires
Banque des Territoires*



Romain Delfosse
*Responsable Nouveaux
Business et Marketplaces
Banque des Territoires*



Pauline Wartel
*Head of Growth
Maddyness*



Gaëlle Marraud des Grottes
*Directrice Influence
Elliott & Markus*

Les intervenants



Romain Delfosse
*Responsable Nouveaux
Business et Marketplaces
Banque des Territoires*



Jean-Patrice Anciaux
*Général Partner
ISAI Venture*



Euphrate Khantouche
*Directeur des produits
digitaux
Lamy Liaisons*

Sommaire

01	Principaux enseignements du baromètre legaltech 2022	5	04	Conclusion	9
02	Table ronde : les grands enjeux de la Legaltech	13			
03	Questions / réponses	15			

Baromètre des Legaltechs françaises 2022

Les principaux enseignements

Pauline Wartel

Head of Growth chez Maddyness

Gaëlle Marraud des Grottes

Directrice Influence chez Eliott & Markus

01

La plupart des indicateurs sont au vert (1/3)

Sauf les levées de fonds, en berne cette année



Le grand écart

Après une année historique en termes de volume de fonds levés, c'est une année historiquement basse côté volume et nombre de tours de table :

- ↘ **44%** en volume, avec 32,3 millions d'euros levés versus 57,8 millions en 2021
- une médiane en chute libre à **700 000** euros (- 61 %), versus 1,8 million d'euros en 2021
- **12 %** des startups des répondants ont bouclé un tour de table en 2022.

Un chiffre à mettre en perspectives (contexte mondial de la Tech et financement de la croissance par le chiffre d'affaires).

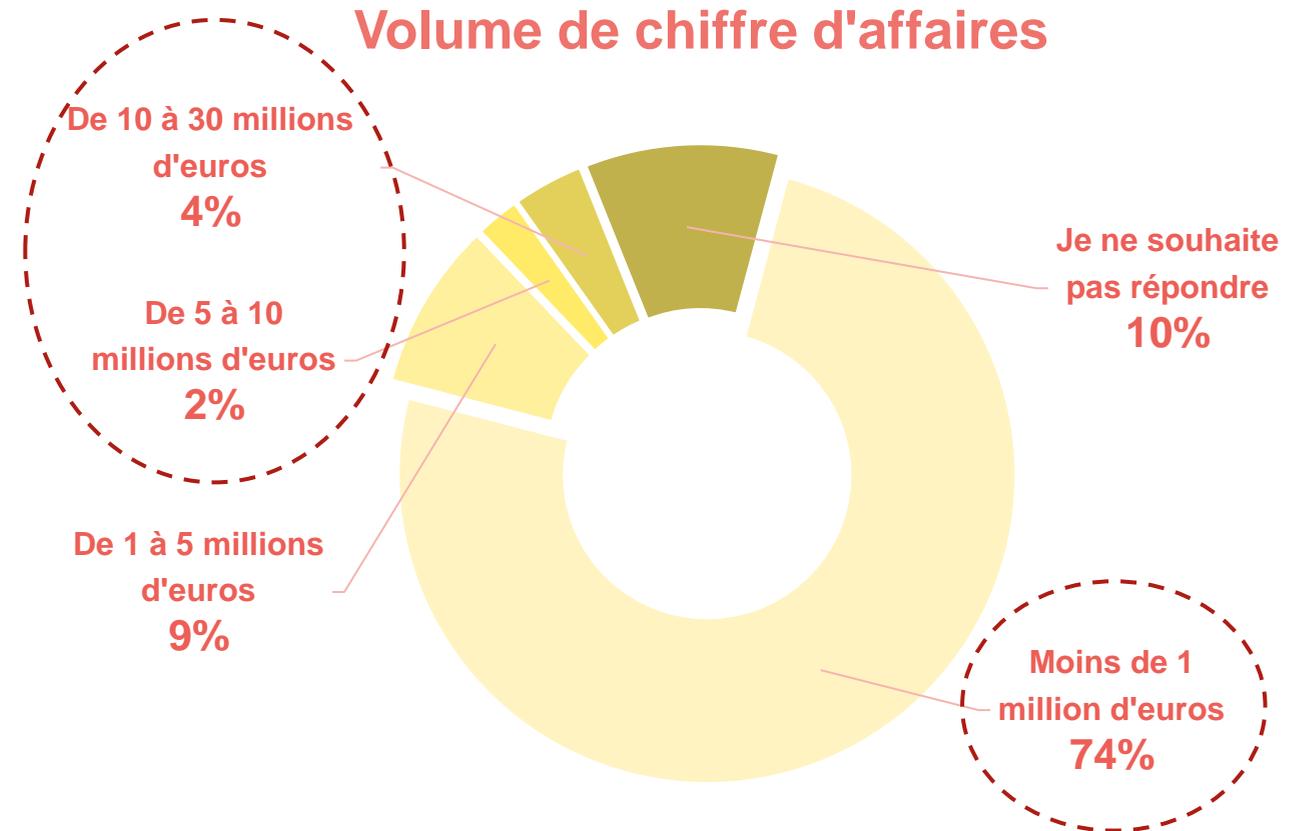
La plupart des indicateurs sont au vert (2/3)

Une croissance constante

6% des startups de la legaltech dégagent désormais entre 5 et 30 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Un chiffre qui **triple** par rapport à l'année dernière (sachant que 15% de ces sociétés génèrent entre 1 et 30 millions d'euros de chiffres d'affaires).

Bonne nouvelle également côté **rentabilité** : plus du tiers des entreprises se déclarent rentables (**39 %**).



La plupart des indicateurs sont au vert (3/3)

Une croissance continue des recrutements

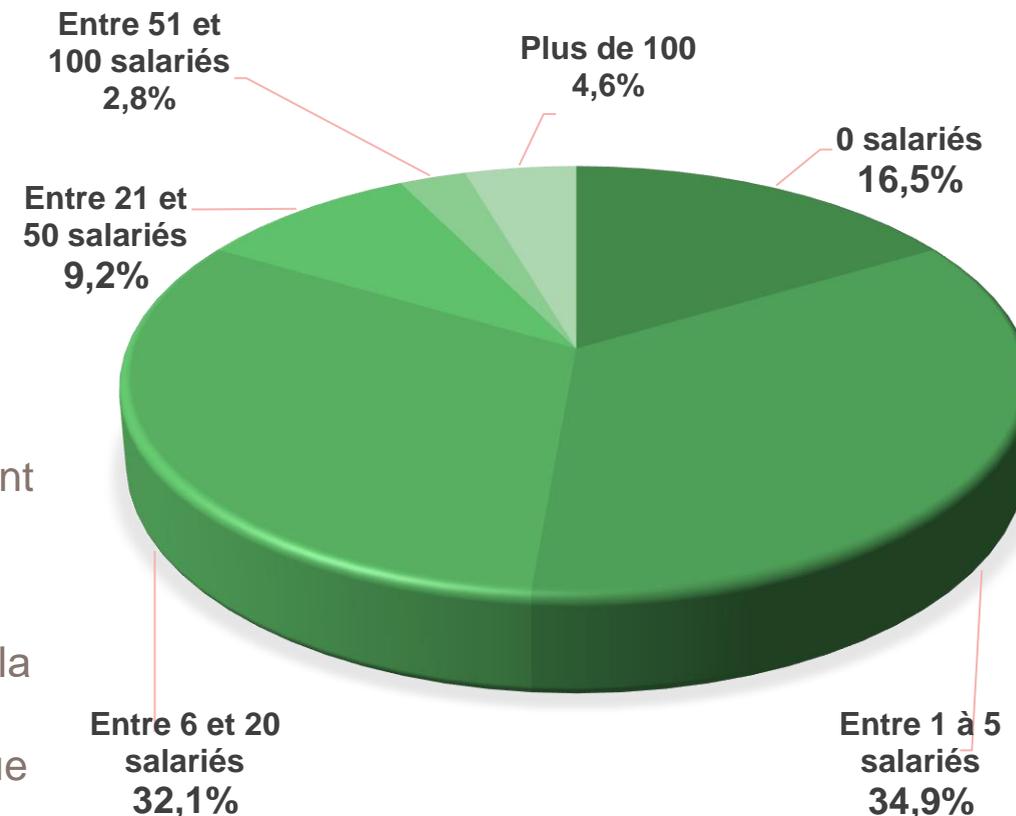
De manière générale, les intentions d'embauches se maintiennent plus que bien. L'année dernière 77% des répondants avait formalisé leur intention de recruter. Cette année les dirigeants sont de nouveau optimistes (73%).

Là encore, 5 acteurs se détachent avec plus de 100 salariés. Rappelons qu'en 2021, seuls 2% déclaraient avoir plus de 99 salariés dans leurs effectifs.

Pour tirer leur croissance, les start-ups recherchent particulièrement deux profils. Sans surprise, sont concernés les **business développeurs** (27 %) et les **développeurs** (20%).

Et pour attirer ces talents, de plus en plus d'entreprises mises sur la **RSE**. La part des startups de la legaltech qui a déployé des dispositifs liés à la responsabilité sociétale de l'entreprise a presque doublé (48 % contre 25,3 % l'année dernière).

Nombre des salariés



Une Market size en pleine expansion

Les pays francophones plébiscités

**37 % des
start-ups
prévoient de
se développer
en Europe**

En **Europe**, les prochains marchés visés par les startups sont principalement les suivants :

- Benelux
- Allemagne et pays nordiques
- Italie et Espagne

Hors Union européenne, les 3 zones géographiques enjeu de développement sont :

- Les Etats-Unis
- Le Canada
- L'Afrique francophone

Quels retours clients ?

Convaincre mais aussi accompagner techniquement

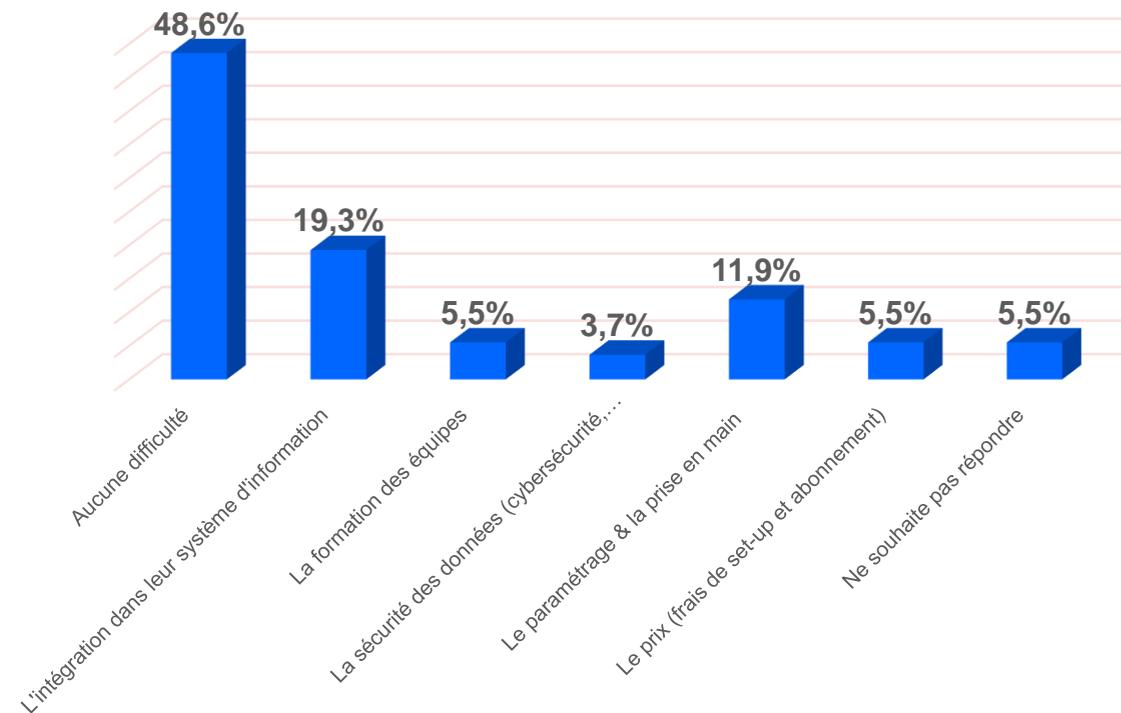
Les clients des legaltechs sont toujours très majoritairement des entreprises (**84 %**), le ciblage direct des particuliers étant très à la marge.

Des solutions qui s'adressent principalement aux professionnels du droit (**75 %**).

Une étape est désormais franchie : à côté des commerciaux, les **customer success** sont désormais un poste clef pour accompagner et fidéliser les clients.

D'autant que **moins d'un client sur deux** indique ne pas rencontrer de difficultés dans l'utilisation de la solution.

Principales difficultés rencontrées par les clients



Plein feu sur le M&A

Une très nette augmentation des rapprochements contractuels ou capitalistiques

**63% ont été
approchés
par un
investisseur**

Concrètement, la part des entreprises qui ont conclu ou/ont prévu de conclure un partenariat augmente (**81%**).

Sachant que **8 %** jettent l'éponge et aimeraient céder leur entreprise.

Côté croissance externe, le baromètre révèle qu'en tout pas moins de **6%** des répondants ont acquis ou sont en cours d'acquisition d'une société, française ou non.

Un marché ouvert avec une forte attention côté **corporate** mais aussi des dossiers de rapprochement à l'étude entre **startups**.

Bonne nouvelle côté freins réglementaires

Eclaircie en vue

Le RGPD, un frein également pour les startups qui proposent des solutions de compliance ?

La croissance des legaltechs n'est pas ralentie par des contraintes réglementaires (**79 % des sociétés** déclarent **ne pas être contraintes** par le droit positif).

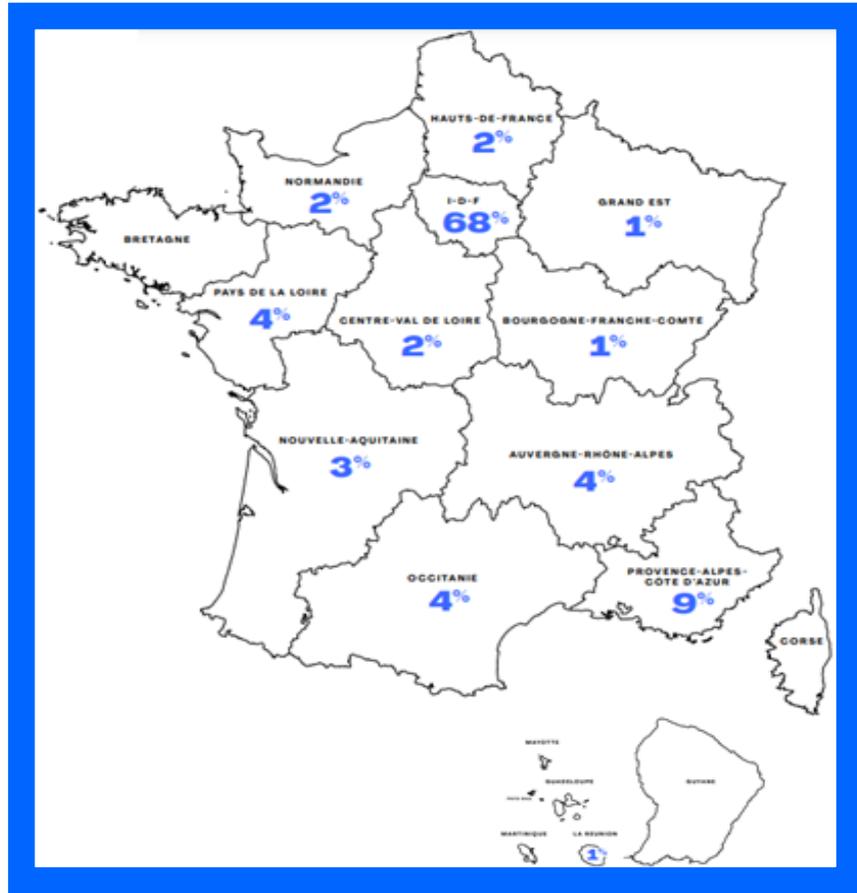
C'était l'un des principaux irritants levés pas les acteurs de la legaltech : la lenteur du déploiement de l'**open data**.

Si c'est toujours un ralentisseur de développement, la transparence et le calendrier cadencé révélé en novembre dernier par la Chancellerie (décision des tribunaux de commerce, CPH, TI) atténue les inquiétudes.

Nouveauté à noter cependant, dans cette édition : le **RGPD** est cité à plusieurs reprises comme un frein, tout comme le manque de reconnaissance de la valeur probante d'un ancrage blockchain.

Des legaltechs présentes partout en France

Des startups qui créent de l'emploi partout sur le territoire



Si **62 %** de ces jeunes entreprises innovantes sont situées en Île-de-France (69,7% l'année dernière), des pôles se constituent autour des régions :

- Provence-Alpes-Côte d'Azur
- Auvergne-Rhône-Alpes
- Pays de la Loire
- Nouvelle Aquitaine

avec un maillage territorial étendu, allant de la Normandie à Toulouse en passant par le Nord et la Creuse.



Les grands enjeux de la Legaltech

Table ronde



02

Les intervenants



Romain Delfosse

*Responsable Nouveaux
Business et Marketplaces
Banque des Territoires*



Jean-Patrice Anciaux

*Général Partner
ISAI Venture*



Euphrate Khantouche

*Directeur des produits
digitaux
Lamy Liaisons*

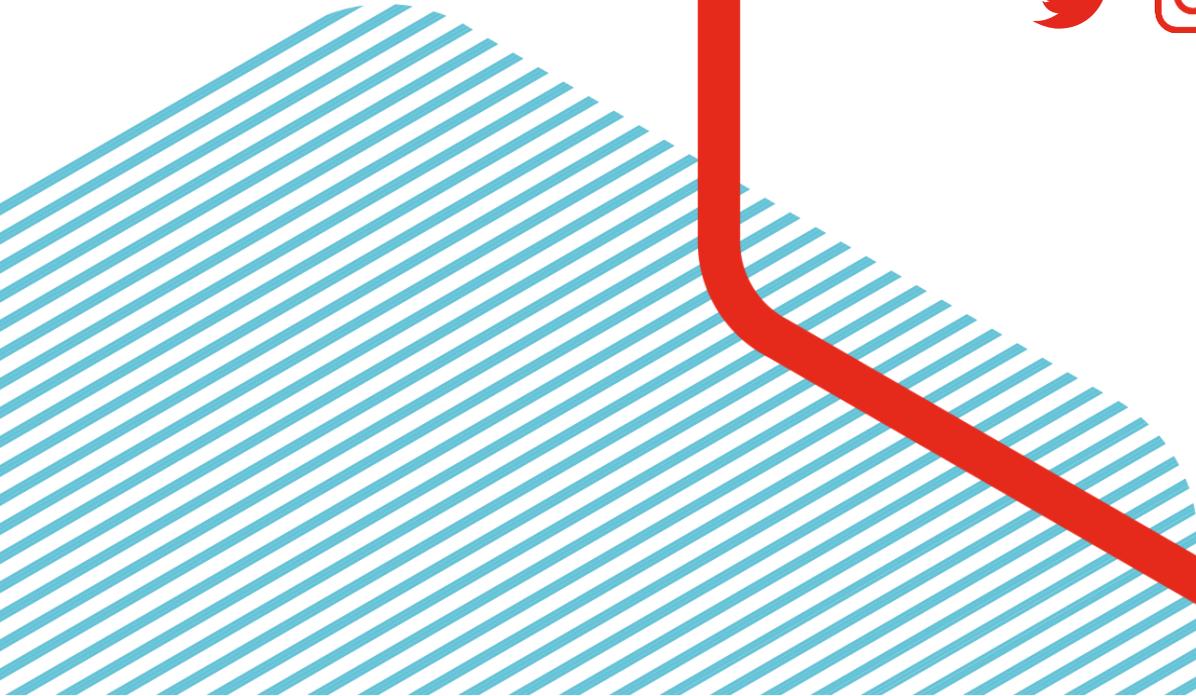
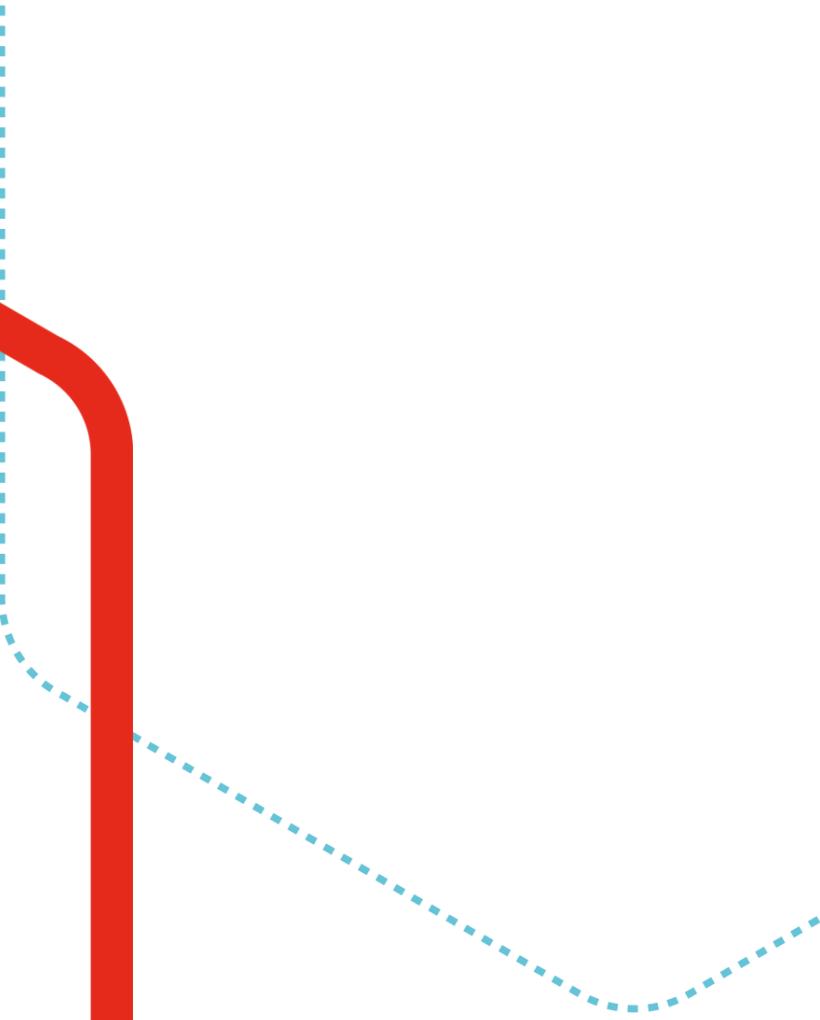
03

Questions / Réponses

Conclusion

Euphrate Khantouche
Directeur des produits digitaux Lamy Liaisons

04



banquedesterritoires.fr



| @BanqueDesTerr