Legaltechs Françaises

TENDANCES 2022

LAMY LIAISONS | KARNOV GROUP

Maddyness

BANQUE des TERRITOIRES | Caisse des Dépôts Groupe

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

Baromètre Maddyness / Banque des Territoires / Lamy Liaisons
Les Legaltechs françaises, tendances 2022

Édito

2022, l'année du début des concentrations ?

Les Legaltechs françaises sont entrées dans une nouvelle phase : après la vague des créations, puis celle de la consolidation des business, l'ère est désormais à la concentration. Tel est le principal enseignement de cette 6e édition du Baromètre des Legaltechs françaises.

Tous les ans, l'ambition de cette enquête est de révéler les tendances de ce marché grâce à des données évocatrices, comme l'évolution des levées de fonds, la croissance du chiffre d'affaires et de la masse salariale, l'extension à de nouveaux marchés, les rapprochements entre acteurs.

C'est d'ailleurs ce dernier indicateur qui donne le la de cette édition : la part des entreprises qui ont conclu ou/ont prévu de conclure un partenariat augmente (81% des Legaltechs). Sachant que 63% des répondants ont été approchés par un investisseur et que 8% aimeraient céder leur entreprise.

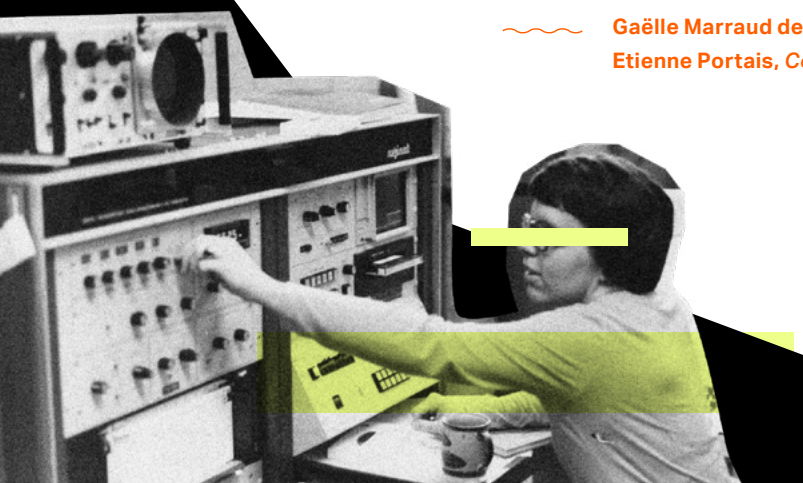
Sans surprise, pour les startups françaises et celles du monde entier, 2022 est l'année de la frugalité (c'est la première fois que les levées de fonds sont en forte baisse, -44%, hors 2020, année de la Covid). En cause, une volonté des investisseurs de revenir à une situation plus stable et une sélection naturelle des entreprises par la résilience et l'innovation.

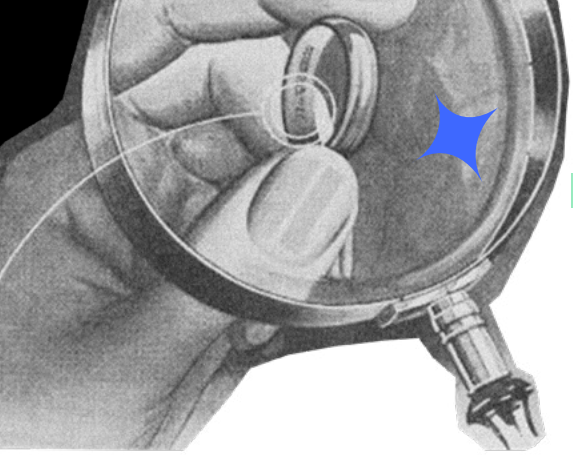
Dans ce contexte, les startups du secteur Legaltech n'ont pas fait exception. Ce que révèle le baromètre (377 réponses, cette année), est une certaine bascule des mouvements capitalistiques, vers une volonté d'unir les forces et jouer la carte du M&A.

L'année 2022 a aussi permis de faire éclore quelques signaux faibles sur le secteur de la Legaltech, notamment sur la question du modèle économique. Si la plupart des répondants ont une logique de développement rapide, la conjoncture économique a rebattu les cartes : les startups se dirigent vers des modèles de prestation de service ou opèrent un pivot vers le secteur Fintech/Assurtech, souvent très proches de leurs problématiques initiales.

Dans ce contexte de vannes resserrées, les Legaltechs vont devoir affronter les défis communs à toutes les startups (diminuer le coût d'acquisition client, accéder plus rapidement à la rentabilité, etc.) et ceux spécifiques à ce marché.

Gaëlle Marraud des Grottes, *Directrice Influence, Eliott & Markus*
Etienne Portais, *Cofondateur et Rédacteur en chef de Maddyness*



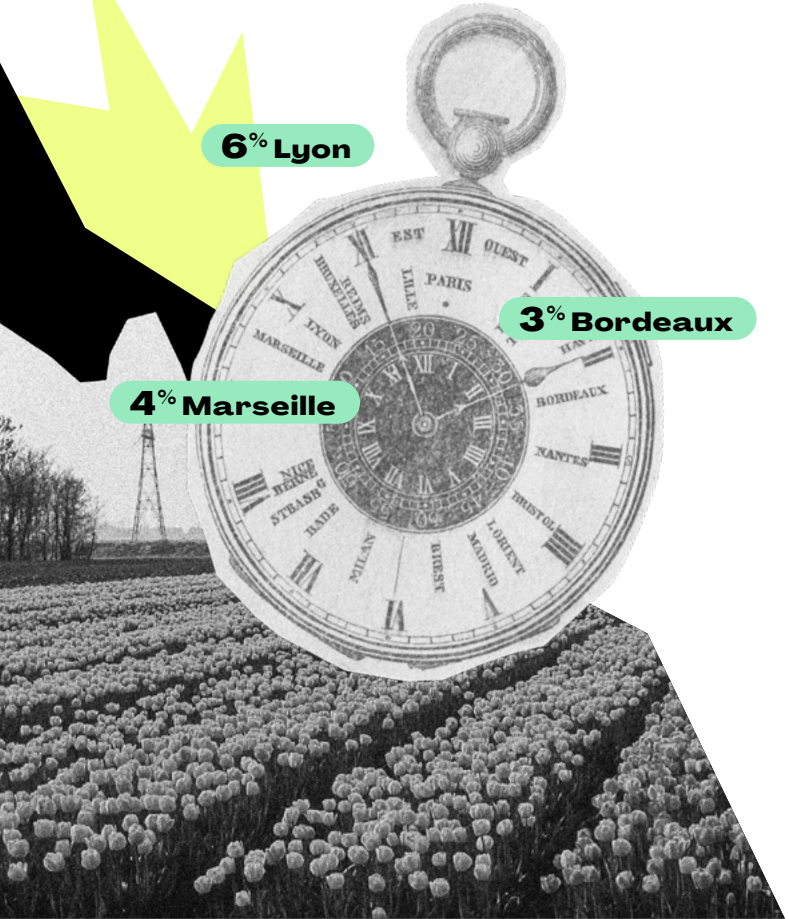


TENDANCES & ENJEUX

Après une année 2021 exceptionnelle, la Legaltech n'a pas échappé à la morosité qui a touché le secteur de la Tech en 2022. Les levées de fonds ont ralenti tant par le nombre que par leur envergure, mais la croissance des startups a continué. Avec une concurrence accrue entre les acteurs et une ferme consolidation, le secteur a passé un cap.

Huit ans après ses débuts, la Legaltech est, désormais, une notion pleinement intégrée au monde du droit en France. C'est en suivant les exemples des géants américains tels que Rocket Lawyer et LegalZoom que ces startups ont importé l'idée d'appliquer les nouvelles technologies aux services juridiques en France. En quelques années les spécialistes du capital-risque et des fonds corporate se sont imposés comme les principaux financiers des fleurons tricolores tels que Doctrine, LegalStart, YouSign, LegalPlace ou Captain Contrat.

Nouveauté réjouissante de 2022, ces startups s'imposent sur tout le territoire. D'après la sixième édition du baromètre de la Legaltech établi par Maddyness, Lamy Liaisons et la Banque des Territoires, 38% de ces jeunes pousses ont établi leur siège social ailleurs qu'en Ile de France. Lyon (6%), Marseille (4%) et Bordeaux (3%) tirent leur épingle du jeu.



La fin d'un cycle de financement

Cependant, au cours de l'année, des vents contraires ont commencé à souffler sur la Tech et le marché de la Legaltech n'y échappe pas. Les startups du secteur ont peiné à séduire les investisseurs. La médiane des fonds levés cette année le démontre. Avec 700 000 euros, elle retombe pratiquement au niveau de 2017.

Plus précisément, les tours de table ont baissé de 44% par rapport à 2021 avec seulement 32,3 millions d'euros récoltés au 1er décembre 2022 contre 57,8 millions d'euros l'année dernière. Ces chiffres sont à relativiser tant 2021 a été une année exceptionnelle avec une croissance de 225%.

44%

LES LEVÉES DE FONDS ONT BAISSÉ DE 44% PAR RAPPORT À 2021

Cependant, en 2019 avant la crise du Covid, les startups avaient réussi à lever 52,1 millions d'euros. La plus grosse levée de fonds s'élève à un montant de 20 millions d'euros, soit 3,3% du total des fonds investis en 2022 dans le secteur de la Tech.

Le capital investissement a peut-être atteint le point le plus haut de son cycle. Les investisseurs sont aussi plus regardants sur la fiabilité du *business model* des projets demandeurs. *« L'horizon des investisseurs est de 5-6 ans, le premier cycle des legaltechs est donc en train de se terminer et ils veulent s'y retrouver »*, confirme Philippe Laurence, directeur des affaires publiques de Doctrine. D'ailleurs, seuls 12% des acteurs répondants au baromètre ont levé des fonds en 2022. Quinze legaltechs ont su gagner la confiance d'investisseurs en 2022 contre 17 l'année dernière et 18 en 2020. Six d'entre elles ont levé au moins un million d'euros. Contrairement au reste de la French Tech, la Legaltech ne dispose pas de *serial* entrepreneurs susceptibles de devenir à leur tour des *business angels*, apporteurs de *smart money*. L'absence de ce type de tuteurs, apportant expertise, réseau et vision est un frein à la structuration du marché.

Une consolidation tous azimuts

Cinq legaltechs se sont créées cette année contre 23 en 2021 et 19 en 2020. La voie à la consolidation dont seuls quelques-uns sortiront gagnants est ouverte. En septembre, Septeo a fait l'acquisition d'Intelligent Software à destination des professionnels du droit, notamment les comissaires de justice. Cette opération a renforcé le poids du groupe, qui avait déjà racheté la société nantaise SoftOuest début 2022, dans la numérisation des professions réglementées. À coups de croissance externe, Septeo compte notamment s'imposer en acteur majeur du marché des commissaires de justice. Cela fait plusieurs années que les *big four* regardent de près les legaltechs. En mai 2022, PWC Avocats, cabinet d'avocats du big PWC a noué un partenariat avec Legal Pilot.

L'opération de consolidation la plus emblématique de l'année reste le rachat d'Hyperlex par DiliTrust en juillet 2022. Deux mois après avoir levé 130 millions en mai, Dilitrust s'est offert Hyperlex, spécialisé dans l'analyse et la gestion des contrats.

63%
DES ENTREPRISES ONT DÉJÀ REÇU UNE OFFRE DE RACHAT

82%
D'ENTRE ELLES NE VEULENT PAS REVENDRE DANS LES 6 PROCHAINS MOIS

Autre signe que le secteur atteint un niveau de maturité sans précédent, 63% des entreprises disent avoir déjà reçu une offre de rachat. Elles n'étaient que 37% l'année dernière ! Pour autant, les entrepreneurs ne sont pas prêts à se vendre à n'importe quel prix, une majorité d'entre eux (82%) ne comptent pas céder leur société dans les six prochains mois.

La fin de l'année 2022 s'est avérée toute aussi encourageante. En octobre, LegalPlace a levé 20 millions d'euros auprès de XAnge et d'Eurazeo avec la participation de Profounders (investisseur existant), MH Innov et La Poste Ventures notamment. C'est la plus importante levée de fonds de 2022, à comparer avec celle de YouSign de 30 millions d'euros en 2021.

« Au Royaume-Uni, le ministère de la justice a engagé 4 millions de livre sterling dans la phase du programme Lawtech UK qui vise à accroître l'innovation dans les prestations de services juridiques »

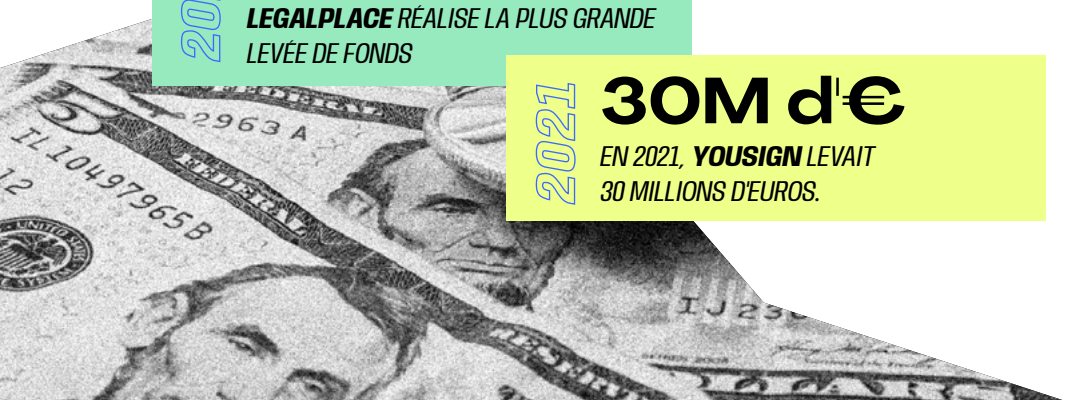
— **Max Lunn,** journaliste Maddyness UK

L'année dernière et 2020 mises à part, cette levée s'inscrit dans la croissance continue remarquée entre 2016 et 2019. Philippe Laurence se veut confiant : *« Le marché français de la Legaltech est bien développé. Le droit français influe d'autres pays. C'est en cela que la Legaltech française est un laboratoire. Si des opérations doivent se faire en Europe avec des fonds étrangers elles se feront en France »*. Si les institutions et l'Etat suivent de près les innovations portées par ces acteurs, il n'est pas allé à jusqu'à créer un fonds dédié. *« Au Royaume-Uni, le ministère de la justice a engagé 4 millions de livre sterling dans la phase du programme Lawtech UK qui vise à accroître l'innovation dans les prestations de services juridiques »*, signale Max Lunn de Maddyness UK. Le marché y est aussi principalement B to B, mais la principale différence réside dans les relations avec les institutions.

Par Delphine Iweins

2022
20M d'€
***LEGALPLACE** RÉALISE LA PLUS GRANDE LEVÉE DE FONDS*

2021
30M d'€
*EN 2021, **YOUSIGN** LEVAIT 30 MILLIONS D'EUROS.*



CARTOGRAPHIE DES STARTUPS LEGALTECHS FRANÇAISES 2022

Aide dans les démarches

infolawyers.fr
izypaper
waltio
Mick.
NEONOTARIO.COM
Replick
RetardVol
Smartpreuve

Création d'actes

chainote
easyplainte.
dooxi
Juridy
la fabrique juridique
LEGAL PILOT
LexDev
Oppus
SEEDLEGALS

Création et gestion d'entreprise

Abby
Alex
CA COMPTE POUR MOI
Captain Contrat
LE LÉGALISTE.fr
LegalPlace.
Legalstart
LEGALVISION
manewco PRO
myformality
oblige

Protection et gestion des données

authentic blockchain
alias
CONTRACTCHAIN
DATA LEGAL DRIVE
Leto
RGPD
my data partner
NOTICIO
Treasy
WITIK

Moteur de recherche analytique

Doctrine
JUS MUNDI
JURIPREDIS.IP
Pappers
Predictice
THEOLEX

CARTOGRAPHIE DES STARTUPS LEGALTECHS FRANÇAISES 2022

Plateforme de médiation et d'arbitrage

JUSTEO · JustiCity · LIVE digital · ma decision.com · Neatemys

Proposition de services connexes (RHTech, Regtech, proptech)

agrume

Protection des actifs immatériels

BlockchainyourIP · KEEEX · legitbe · TRADE YOUR MARK

Mise en relation

AVOLOI · Call A Lawyer · DePlano · domainelegal · ekie · iptransfer · IZIAW · Leeberal · Loi & Moi · mafiscalite.com · MesAcquisitions · MyLeo · ROBIN

Digitalisation de processus métiers

ALERTCYS · alf · Algonomia · avocalix · BailFacile · BATIS · capbloc · clo5d · CONTRACTCHAIN · DEALCOCKPIT · Deep Block · FOXNOT · fredag · GINO legal tech · ILOH · imagine · jarvisLEGAL · juridifeel · Justice.cool · leeway. · Legalcluster · lexboard · MAGIC NOTARY · MYLEGITECH · MyNotary · neosigna · Notarly · notiplus · nüag · Octolo · PRETORIO · QUAI DES NOTAIRES.COM · Rock The Law · RUBYPAYEUR · SERAPHIN LEGAL · ubikap. · unlatch · Uperia · uplaw · we divorce · WidrPay · yousign

LE POINT DE VUE DES INVESTISSEURS

Entretiens croisés

Jean-Patrice Anciaux,
general partner chez ISAI Venture
Christophe Poupinel,
general partner chez ISAI Expansion

Selon notre baromètre, les levées de fonds ont ralenti dans le secteur de la Legaltech, comment l'expliquez-vous ?

Jean-Patrice Anciaux :
Nous sommes dans un contexte de retour à la normale. Le secteur de la Legaltech n'échappe pas à cet atterrissage. En effet, les politiques monétaires accommodantes des banques centrales, démarrées pour faire face à la crise des subprimes ne se sont jamais arrêtées depuis 2008. Elles ont même explosé pour faire face au Covid, avec pour effet collatéral de créer des bulles dans toutes les classes d'actifs et en particulier dans la Tech.

La hausse récente des taux d'intérêts d'une part, l'inflation et le contexte géopolitique d'autre part ont sonné la fin de l'euphorie. Les bulles se dégonflent une à une et la Tech n'y échappe pas. Le nombre d'opérations diminue, les tailles de levées de fonds et les valorisations sont revues à la baisse, et les fondamentaux business des sociétés regagnent leurs lettres de noblesse.

Christophe Poupinel :
Ce n'est pas une spécificité de la Legaltech, toute la Tech est concernée par ce ralentissement tant sur le nombre des levées de fonds que sur les montants.

Pourtant, vous avez investi dans Hyperlex et accompagné Legalstart dans sa levée de fonds. Pourquoi ?

Jean-Patrice Anciaux :
Hyperlex est une société proposant une plateforme centralisée, sécurisée et simple pour permettre aux directions juridiques de gérer leurs contrats.

Au-delà de la qualité de son équipe dirigeante, Hyperlex a eu une approche très technologique du « *Contract Lifecycle Management* ». Leur rachat par Dilitrust (société proposant un logiciel pour optimiser les activités juridiques) est la validation des qualités humaines, technologiques et commerciales de la société. C'est aussi le signe d'une consolidation du marché.

Christophe Poupinel :
Legalstart était et est resté le leader absolu sur le marché *online* de la création d'entreprise et des démarches administratives. La promesse est simple et forte : lancer son entreprise bien plus vite et bien moins cher.

Legalstart a créé et renforcé son *leadership* grâce à une expérience client de premier ordre. Démarrer son entreprise est une démarche potentielle compliquée et stressante pour un entrepreneur, Legalstart est parvenu via leur site et leur support à la simplifier à l'extrême.

Où en est le secteur de la Legaltech selon vous ? Est-il en train de se structurer ?

Jean-Patrice Anciaux :
Les startups de la Legaltech répondent à un besoin réel : celui de moderniser un marché gigantesque et encore peu digitalisé.

Le secteur est encore très jeune à l'échelle du temps de la digitalisation du marché. Il n'est pas encore arrivé à maturité. Les fonds internationaux se positionnent encore pas ou peu sur les legaltechs françaises.

Cependant, dans ce contexte de retour à la normale, les sociétés du secteur vont devoir démontrer la qualité intrinsèque de leurs modèle économique.

Christophe Poupinel :
Il n'y a pas une réponse globale, la Legaltech est composée de segments très divers avec des dynamiques différentes. Les soft et outils métier à destination des professionnels du droit est un « vieux » marché qui continue à bien se développer ; le segment des informations juridiques en B2B également, alors que la monétisation est compliquée en B2C. Il existe d'ailleurs peu de véritable succès en BtoC en France contrairement aux USA où les particuliers sont plus enclins à dépenser pour un conseil juridique. Dans le segment particulier de la création online d'entreprises, nous sommes loin de la maturité. Par ailleurs, le marché entame une phase de consolidation dans laquelle les plus petits acteurs n'auront pas les moyens d'investir dans un produit de qualité et vont se faire racheter.

Prenez-vous en compte, en tant qu'investisseur, les labels, normes ISO et partenariats conclus ?

Jean-Patrice Anciaux :
Les labels sont un gage de réassurance, mais ne disent rien d'une opportunité de marché. Nos principaux critères d'investissement restent : des équipes exceptionnelles avec un angle sur une opportunité de marché ; et des signaux faibles d'exécution ambitieuse et saine.

Croyez-vous à l'expansion internationale des legaltechs ?

Christophe Poupinel :
Dans le segment des outils métiers, oui. Concernant celui de la création d'entreprise, il y a encore tellement de croissance organique à effectuer en France qu'il vaut mieux consolider avant de s'ouvrir à l'international.

Enfin, quels conseils donneriez-vous pour bien réussir sa levée de fonds ?

Jean-Patrice Anciaux :
Rappelons d'abord que toutes les startups n'ont pas vocation à enchaîner des levées de fonds jusqu'à la série F... Le premier enjeu d'un dirigeant est la gestion de son entreprise. La trésorerie de l'entreprise ne doit pas dépendre uniquement des levées de fonds.

La taille de l'opportunité de marché doit être compatible avec un investissement en venture capital. Faire la démonstration de cette opportunité est le préalable à toute levée de fonds.

L'environnement ayant changé, il est par ailleurs indispensable d'adapter sa stratégie de levée de fonds sans s'accrocher à un *benchmark* (taille de tour, valorisation) 2021 historiquement haut.

Enfin, il est toujours utile de construire la relation en amont avec des investisseurs pour mieux comprendre les critères sur lesquelles ceux-ci construiront leur conviction.

Christophe Poupinel :
« Chat maigre saute plus haut ». Autrement dit, le succès ne passe pas nécessairement par de grosses levées de fonds. Le marché a d'ailleurs fortement évolué ces derniers mois et les entrepreneurs vont devoir gérer leur *cash* et travailler la rentabilité.

Par ailleurs, les entrepreneurs ne doivent pas être obnubilés par l'envie de créer une licorne rapidement, ce qui passe justement par de grosses levées de fonds. Il existe d'autres chemins et l'on peut être un excellent entrepreneur sans faire de - grosse - levée.

Par Delphine Iweins

CARTOGRAPHIE DES SOLUTIONS LEGALTECHS FRANÇAISES 2022

Moteur de recherche analytique

LOP IA

QUANTUM

Proposition de services connexes

BitLaw

Défense des droits des particuliers

Demander Justice

Création d'actes

genapi

ImpalAct

lepetitjusticier

LOP TeamDocs

legaldesign WE LOVE

Digitalisation de processus métiers

Gestisoft

DiliTrust

KAGESECUR

Kleos

LegalSuite

LEGALPHA

legisway

MonJuridique.infogreffe

SECIB

Protection des actifs immatériels

BlockchainyourIP

KEEEX UNIVERSAL PROBATIVE VALUE

legitbe

TRADE YOUR MARK

INFHOTEP

YesMyPatent

Mise en relation

ETaxFrance.com

workdigital

Data mining

intelligIA

LOP analytics

SOFTLAW

OPEN INNOVATION

La diversité des produits et la multiplicité des offres causaient une certaine confusion parmi les potentiels utilisateurs. Ces derniers – avant tout des professionnels du droit et des juristes d'entreprise – peinaient à cataloguer les solutions proposées : legal design, mise en conformité, marketplace, arbitrage, médiation, documents administratifs, signature électronique ou encore justice prédictive. La Legaltech s'est positionnée sur tous les terrains de l'exercice du droit.

Des fondateurs aux profils divers

Cette capacité découle du profil des entrepreneurs qui ont choisi de lancer une legaltech. Nombreux sont ceux experts des métiers de leurs clients puisque 74% des fondateurs présentent un profil juridique. Cette similarité se ressent dans les solutions proposées. D'après la sixième édition du baromètre établi par Maddyness, la Banque des Territoires et Lamy Liaisons, 78% de celles existantes sur le marché en 2022 sont destinées à des professionnels du droit, dont 56% le sont à titre principal.

Le marché français ne fait pas figure d'exception. Les quelques legaltechs françaises qui se sont étendues outre-Manche ont pu le constater.

> *La technologie juridique destinée directement aux consommateurs ne représente qu'une très petite partie de l'écosystème britannique. Certains chatbots peuvent peut-être aider les citoyens à améliorer leur accès à la justice, mais la grande majorité du marché est B2B.*
>
> — **Max Lunn,** journaliste Maddyness UK

Le marché britannique n'est, toutefois, pas l'étape internationale la plus privilégiée. Parmi les 42% des startups du droit voulant exporter leur solution à l'étranger, 6% visent les Etats-Unis comme, 4% le continent africain et 3% le Canada.

Des offres complémentaires aux services B to B

L'Hexagone reste le terrain de jeu privilégié. À y regarder de plus près, 34% des fondateurs ont combiné leurs études de droit avec un bagage technique comme une école d'ingénieurs ou de code, une faculté d'économie ou une école de commerce. Plus intéressant encore, les entrepreneurs provenant d'un autre univers sont de plus en plus nombreux. L'année dernière, ils étaient 48%, ils sont aujourd'hui 60%. Cette diversité est le signe de l'attractivité du secteur, qui recrute aussi toujours autant *(voir partie « Le levier de la crise »)*.

34%

DES FONDATEURS ONT COMBINÉ LEURS ÉTUDES DE DROIT AVEC UNE FORMATION TECHNIQUE.

La complémentarité des profils des fondateurs a aussi permis en 2022, une plus grande segmentation des offres. Les legaltechs sont plus lucides sur les services qu'elles proposent.

Plusieurs legaltechs spécialistes dans la gestion des données et des cookies, répondant aux exigences de la Commission nationale de l'informatique et des libertés (Cnil), ont émergé en 2022, comme Didomi et Axeptio. Sur ce secteur en pleine expansion, Leto a levé 1,2 million d'euros, le 6 décembre, auprès de Kima Ventures, 50 *partners*, Polymatter Ventures et plusieurs autres *business angels*. La startup, hébergée chez Station F, compte développer sa solution d'automatisation aidant les TPE, PME et ETI à se mettre en conformité avec le règlement européen de protection des données personnelles. ▹

▹ Du côté des plus gros acteurs, finie la simple proposition d'aide à la création d'entreprise, place à l'assistance tout au long de la vie de la société. Avec ce tour de table de 20 millions, l'ambition de LegalPlace s'agrandit. Le groupe propose une offre complètement intégrée (comptabilité, juridique, administratif) au sein d'une seule et même solution numérique. Cette extension est le reflet de l'une des tendances 2021 qui s'est confirmée en 2022. *« Sur le marché des legaltechs qui s'adressent à des professionnels, nous nous attendons à un phénomène de concentration des acteurs et des services »*, reconnaît Philippe Wagner, co-fondateur et CEO de Captain Contrat.

En rachetant Hyperlex, DiliTrust propose maintenant aux directions juridiques et aux opérationnels une suite intégrée de solutions sécurisées et innovantes destinée à répondre à l'ensemble de leurs besoins en transformation digitale, collaboration et conformité. *« Les entreprises ont aujourd'hui conscience que les démarches juridiques, au premier rang desquelles la gestion de contrat, deviennent des processus critiques et un enjeu majeur de performance »*, déclarait Alexandre Grux, CEO d'Hyperlex au moment de l'annonce. De son côté, Doctrine innove dans les types de contenus proposés depuis 2021. Après avoir enrichi sa base de données avec tous les travaux parlementaires, Doctrine a ensuite ajoutée en 2022, les conventions collectives. Une façon de séduire d'autres professionnels du droit qui jusqu'à présent ne se sentaient pas forcément concernés par les services de la startup d'intelligence juridique.

Autre segment de marché, même tendance, celui du *contract managemen*t. Usuellement marché d'équipement pur, l'engouement pour des solutions technologiques entraîné par la pandémie s'est affirmé. *« De plus en plus de solutions de contract management proposent des API pour s'intégrer aux autres outils de l'entreprise. Les CLM ne peuvent plus vivre indépendamment du reste des systèmes d'information des entreprises »*, constate Thibaut Caoudal, fondateur et CEO de Leeway.

Cette capacité à insérer ces solutions dans l'environnement métier des clients, en est encore à ses balbutiements (voir partie « Entre feinrs et pédagogie »)

Croissance rentable et partenariats

Cependant, le standard ne correspond pas forcément aux attentes des juristes français. *« Il y a peu de porosité entre les deux acteurs. D'un côté l'un demande du sur-mesure alors que le but des startups qui s'adressent aux TPE/PME est de rendre accessible au plus grand nombre un service. Ce sont deux approches et deux positionnements différents »*, analyse Philippe Wagner. Pour trouver un équilibre, 67% des legaltechs qui ont répondu au baromètre ont conclu des partenariats avec des éditeurs de logiciels, des institutions ou des acteurs plus traditionnels du secteur.

67%

DES RÉPONDANTS ONT CONCLU DES PARTENARIATS AVEC DES ÉDITEURS DE LOGICIELS, DES INSTITUTIONS OU DES ACTEURS PLUS TRADITIONNELS DU SECTEUR.

Ce type d'alliance est aussi un bon moyen pour alimenter sa croissance et faire face au manque de capitaux disponibles. Les acteurs de la Legaltech affichent, d'ailleurs, des chiffres d'affaires en constante hausse depuis l'année dernière selon les données du baromètre. 28 de ces startups ont réalisé plus de 500 000 euros de chiffre d'affaires en 2022.

> *Le principe d'une startup à un moment donné est de chercher de la croissance rentable pour pouvoir être le consolidateur d'un marché.*
>
> **— Philippe Wagner,**
> co-fondateur et CEO de Captain Contrat.

Une legaltech sur cinq a effectué entre 1 et 5 millions de chiffre d'affaires cette année. Et au moins 35% d'entre elles se déclarent rentables. LegalPlace, Quai des Notaires, YouSign et Dilitrust font partie des 6% des legaltechs qui ont réalisé des opérations de croissance externe.

Par Delphine Iweins

6% dégagent désormais entre **5 et 30 millions d'euros** de chiffre d'affaires

Au moins **35%** d'entre elles se déclarent rentables.

CARTOGRAPHIE DES TPE, PME & ETI DE SOLUTIONS LEGALTECHS FRANÇAISES 2022

Mise en relation

ALEXIA.FR

Plateforme de médiation et d'arbitrage

MEDICYS

Moteur de recherche analytique

LAMY LIAISONS · Lefebvre Dalloz · LexisNexis

Digitalisation de processus métiers

DiliTrust · septeo AVOCATS · septeo SIJE · Spuro Blockchain Platform

Veille juridique

WebLex · TISSOT éditions · legiSocial

Proposition de services connexes

Khresterion · Netheos

LE LEVIER DE LA RSE

Entre Grande démission et concurrence féroce des autres startups, les legaltechs doivent faire preuve d'inventivité pour pallier leurs besoins toujours plus grands de recrutements. La RSE serait-elle l'une des clés différenciantes ?

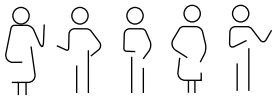
« L'entreprise propose, les clients disposent » et ces derniers sont libres de choisir l'offre Legaltech correspondant au mieux à leurs valeurs. Pour ce faire, un bon nombre d'acteurs (48% en 2022 contre 25% en 2020) intègrent les considérations de responsabilité sociale et environnementale (RSE) dès le début de leur développement. Les exemples d'actions mises en œuvre au niveau environnemental ne manquent pas. Predictice a banni la viande de ses repas d'affaires et évènements d'entreprise. Data Legal Drive fait la chasse au plastique et Seraphin.legal met à disposition de ses salariés de lunch boxes réutilisables ou encore des vélos de fonction. Octolo, de son côté, a fait le choix de *datacenters* écoresponsables situés en France. La legaltech, qui numérise le secrétariat juridique des entreprises et des bailleurs sociaux, a même adopté une raison d'être dans ses statuts.

Une politique RH attractive

L'axe le plus développé de la RSE reste le social. Les legaltechs soignent leurs politiques de ressources humaines. La majorité des répondants ont mis en œuvre une politique de RSE sur les relations et conditions de travail, la gouvernance de l'organisation. Captain Contrat, par exemple, dont le siège social est à Paris, a des développeurs à Annecy, Nantes et Bordeaux.

« La localisation géographique ne pose pas de problème tant que le poste est compatible avec la distance », confirme le CEO, Philippe Wagner.

Hors région parisienne, les salariés du secteur ont opté pour la région Auvergne Rhône-Alpes (6%) en particulier Lyon (5%) et pour le sud de la France. Ils sont 5% à vivre en Provence-Alpes-Côte d'Azur et 3% en Occitanie. 3% des salariés recensés de la Legaltech déclarent même être en *full remote* dans toute la France.



75%

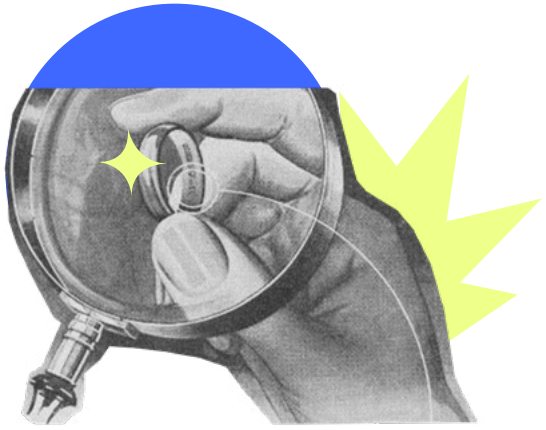
DES RÉPONDANTS PRÉVOIENT DE RECRUTER ENTRE 1 À 5 PERSONNES DANS LES PROCHAINS MOIS.

Télétravail, équilibre vie professionnelle - vie privée, droit à la déconnexion, développement des compétences, ces startups cherchent à être le plus attractives possible. Il faut dire qu'elles doivent faire face à la concurrence accrue des autres acteurs de la tech, souvent plus séduisants en terme financier. Le phénomène de la Grande démission a aussi eu un impact sur la Legaltech. Or, leur besoin d'étoffer les équipes est toujours aussi important. 75% des répondants à la sixième édition du baromètre de la Legaltech ont encore prévu de recruter entre une à cinq personnes dans les prochains mois. Sans surprise, les *business developer* (42%) et développeur (18%) sont les profils les plus recherchés. *(voir partie « Open Innovation »).*

Toujours plus de recrutements

Les difficultés de recrutement sont réelles, particulièrement depuis le dernier trimestre 2022. C'est pourquoi, 53% des répondants ont décidé de former en interne. *« Le nerf de la guerre reste de développer notre solution pour coller aux attentes toujours plus nombreuses des clients. Nous avons donc besoin de profils techniques et commerciaux »,* reconnaît Thibaut Caoudal, fondateur et CEO de Leeway. La legaltech a d'ailleurs recruté une quinzaine de personnes en 2022. La solution d'intelligence juridique, Doctrine, a, quant à elle, franchi le seuil de la centaine de salariés cette année. Les profils très techniques d'ingénieurs et de développeurs côtoient ceux des *product managers* et commerciaux, fins connaisseurs du secteur. Ces derniers sont souvent des anciens juristes.

Ces profils, majoritairement féminins du fait de la place des femmes dans les métiers du droit, ne sont pas suffisants pour assurer la parité du secteur. Comme dans toutes les autres entreprises de la Tech, le recrutement des femmes reste difficile. Elles sont encore trop rares dans les métiers purement tech. Et seules 29% des legaltechs ont une fondatrice. Conscientes de ce problème, ces startups s'emploient à s'améliorer. Chez Predictice depuis plusieurs années maintenant, la grille des salaires est transparente. À poste équivalent et compétences égales, le salaire n'a pas de genre. La solution de gestion de contrats Seraphin.legal s'emploie aussi à des actions concrètes en tant que signataire du Manifeste pour la reconversion des femmes dans les métiers du numérique.



Le *business developer* : une perle rare

60% des startups du droit répondants à la sixième édition du baromètre de la Legaltech reconnaissent qu'en 2022 elles ont eu des difficultés à recruter un *business developer.*
Ce responsable développement dispose d'un profil un peu particulier. Il doit être capable d'identifier de nouveaux marchés donc de déployer une stratégie préalablement définie avec tous les services de l'entreprise. Dans les legaltechs, il est préférable qu'il soit issu du monde juridique afin d'établir une relation de confiance avec les clients.
Selon le guide des salaires Robert Half 2022, sa rémunération annuelle est comprise entre 30 000 et 60 000 euros, ce qui représente un budget conséquent pour la plupart des legaltechs.

La stratégie de la certification

En parallèle de leur engagement RSE, les legaltechs se tournent également vers les labels (29%). Data Legal Drive a, par exemple, entamé une démarche pour obtenir la norme ISO 26 000 relative à la RSE à horizon 2023-2024. Cette solution de mise en conformité au règlement européen de protection des données personnelles rejoint ainsi les 27% des startups qui comptent se labelliser d'ici l'année prochaine.

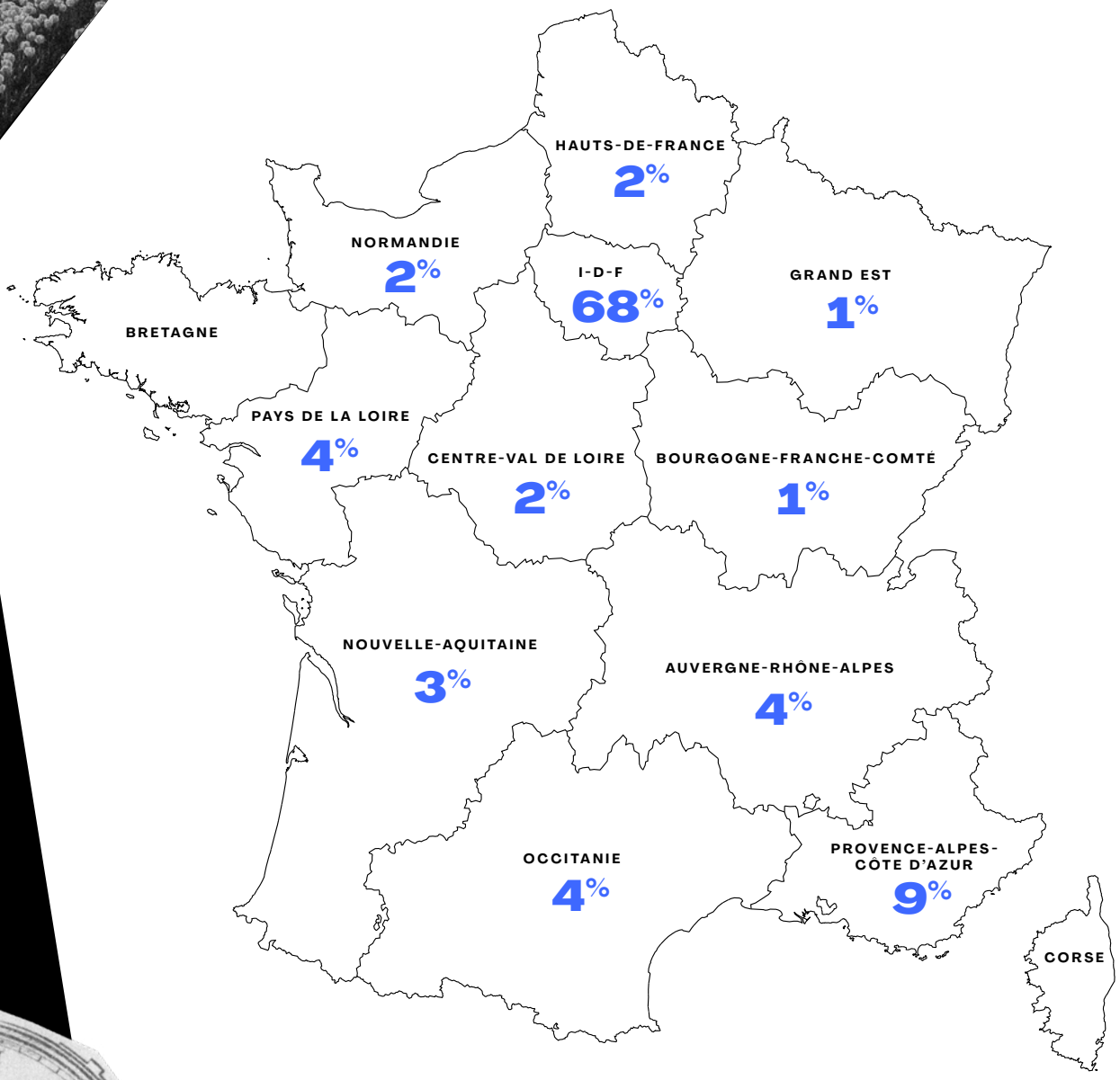
La certification ISO 27 0001 relative à la bonne sécurité des informations sensibles (4%) et le label de la French Tech (4%) sont les plus prisés. DePlano et Neosigna se prévalent de ce dernier auprès de leurs clients. Autre exemple de label recherché, le label ETIK dispensé par le Conseil supérieur du notariat est quasi un passage obligé afin d'assurer la légitimité de leur produit.

Par Delphine Iweins

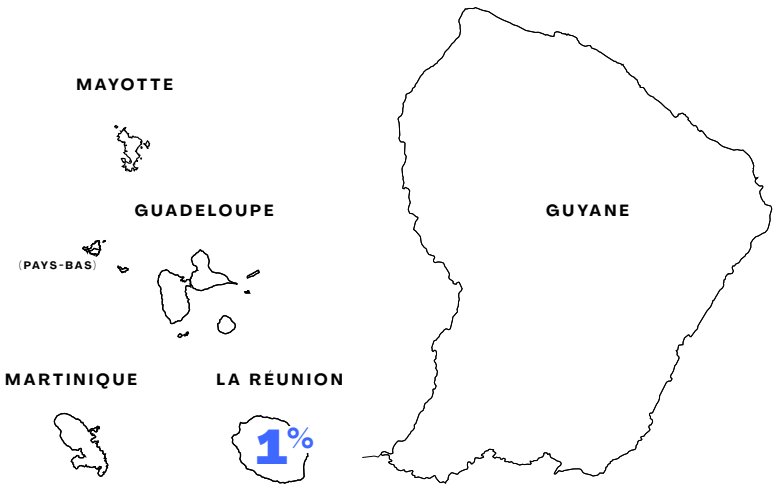
Comme dans toutes les autres entreprises de la Tech, le recrutement des femmes reste difficile. Elles sont encore trop rares dans les métiers purement tech.

Seules 29% des legaltechs ont une fondatrice.

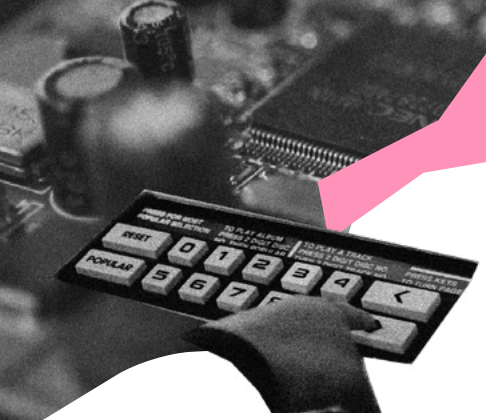
CARTOGRAPHIE – RÉPARTITION DANS LES TERRITOIRES

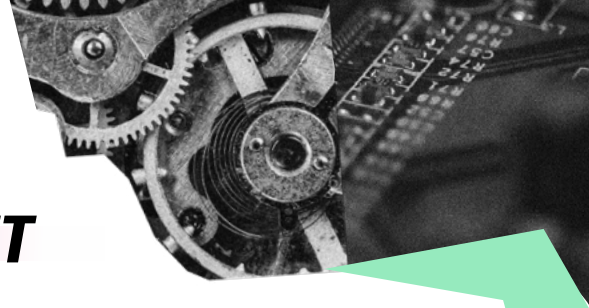


Auvergne-Rhône-Alpes	5
Bourgogne-Franche-Comté	1
Centre-Val de Loire	3
Grand-Est	1
Hauts de France	3
Ile-de-France	91
La Réunion	1
Normandie	2
Nouvelle Aquitaine	4
Occitanie	5
Pays de la Loire	5
Provence-Alpes-Côte d'Azur	12
Total des répondants	**133**



ÉCHELLE 1 : 5 400 000 1 54 KM





ENTRE FREINS ET PEDAGOGIE

La dynamique entre la Legaltech et les pouvoirs publics a définitivement changé. Les legaltechs se sont organisées et certains freins réglementaires ont enfin pu être améliorés cette année. Le principal défi reste purement technologique.

Un important frein réglementaire a enfin été levé en 2022. Lancé depuis des années, l'*open data* des décisions de justice se déploient très lentement. En mars 2022, la Chancellerie a rendu publique une feuille de route précise et progressive sur la mise en open data des décisions de justice. S'en sont suivies celles des cours d'appel en matières civile, sociale et commerciale un mois après puis des tribunaux administratifs en juin 2022.

Dans le domaine judiciaire, au 16 novembre 2022, 661 520 décisions ont été mises en ligne en *open data* d'après le ministère de la Justice. Toutefois, le projet Portalis, qui devait centraliser la collecte de celles de première instance a pris du retard. Le calendrier du garde des Sceaux annonce une mise en ligne au 1er janvier 2026, mais une première expérimentation dans le tribunal judiciaire de Paris est attendue pour 2023. *« L'open data des décisions des CPH devront encore attendre »*, fait remarquer le responsable des affaires publiques de Doctrine, Philippe Laurence.

Faire du RGPD un atout business

Cette timide avancée a permis à Doctrine d'attirer de nouveaux clients, particulièrement les juristes des administrations. Ses concurrents proposant des services d'intelligence juridique ne sont pas en reste. Judilibre a pu étoffer son moteur de recherche de toutes ces décisions et Predictice a affiné les rapports d'analyse confidentiels qu'elle met à disposition de ses clients avocats.

Les legaltechs accompagnant les entrepreneurs par le biais d'avocats, rencontrent, quant à elles, une difficulté de plus en plus prégnante. *« Il devient nécessaire d'ajuster l'équation économique de l'apport d'affaires »*, explique Philippe Wagner, co-fondateur et CEO de Captain Contrat.

Actuellement, le partage d'honoraires n'est autorisé qu'entre avocats. Les non-avocats, comme ces startups, ne sont pas rémunérés sur la taille du dossier qu'ils apportent aux professionnels du droit. Avocats et legaltechs ne peuvent pas être des partenaires commerciaux sur ce point.

Chaque segment de la Legaltech rencontre des difficultés règlementaires, comme la force probante d'un ancrage *blockchain* ou bien encore la loi de 1971 qui prévoit le monopole des avocats pour certaines prestations juridiques.

Certaines désignent le règlement européen de protection des données personnelles (RGPD) comme un frein au business, même si ses principes sont sains. *« Le logiciel doit s'adapter au RGDP ce qui a un coût »*, dénonce un acteur de la mise en conformité. Ces obstacles doivent, tout de même, être relativisés : 79% des startups qui ont répondu à la sixième édition du baromètre de la Legaltech expliquent ne pas être bloquées par l'environnement législatif ou réglementaire.

S'inscrire dans un écosystème tech

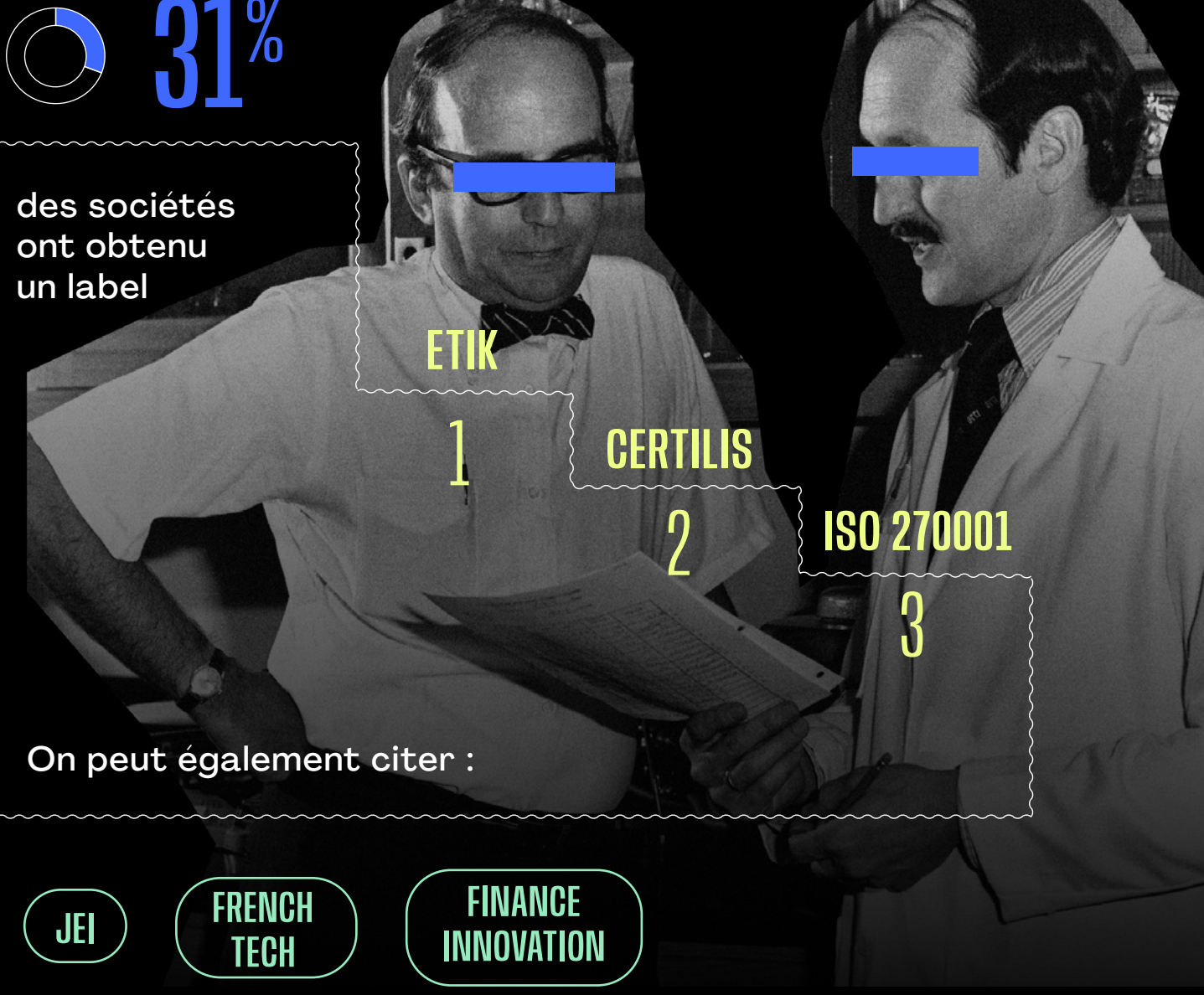
Leurs principales difficultés résideraient plutôt dans l'appréhension de l'innovation par leurs clients. Une part importante d'évangélisation est encore à faire, même si 49% disent ne rencontrer aucune difficulté.

Certaines legaltechs (12%) reconnaissent travailler à une meilleure prise en main de leurs outils. L'intégration dans un écosystème plus large est l'un des principaux défis à venir de la Legaltech. 19% d'entre elles le savent et travaillent sur cette transversalité, c'est-à-dire sur la capacité technologique de proposer une solution globale et de créer un véritable écosystème. *« Tant que nous restons dans une logique où la direction juridique n'est pas considérée comme un business partner, elle ne sera pas pleinement intégrée dans la stratégie de transformation numérique de l'entreprise »*, indique Le Juriste de Demain, un observateur du marché.

Il s'agit aussi d'une pure question d'innovation technologique. *« La Legaltech de demain doit être plus intégrée dans la chaîne de valeurs »*, développe Loïc Le Goas, fondateur de LegalVision. Par exemple, Easy Quorum, legaltech spécialiste de la dématérialisation des assemblées générales et boards a été implémenté dans Teams. C'est encore loin de la startup américaine Clio qui est une sorte d'Office 360 pour les professionnels du droit ou encore de Contract Express, un outil anglo-saxon qui se *plugge* dans Office 360. Au marché des startups du droit d'inciter à une plus grande innovation pour 2023.

Par Delphine Iweins

LES LABELS LES PLUS RECHERCHÉS PAR LES LEGALTECHS FRANÇAISES EN 2022



31%

des sociétés ont obtenu un label

1 ETIK

2 CERTILIS

3 ISO 270001

On peut également citer :

JEI

FRENCH TECH

FINANCE INNOVATION

LES CHIFFRES ESSENTIELS

STARTUPS

LES FONDATEURS

91%
des fondateurs sont encore majoritaires au capital

Dans **26%** des startups, parmi les fondateurs un au moins est diplômé de l'Université en droit

Dans **14%** des startups, les fondateurs sont diplômés de trois cursus différents : école de commerce, d'ingénieur et de l'Université en droit

60%
seulement se versent un salaire compris, pour **32%** d'entre eux, entre 35 001 et 75 000 euros

LES INVESTISSEURS

49%
des legaltechs ont fait rentrer un investisseur au capital

20% sont des *business angels*, **17%** des *venture capitalist* et **2%** des *corporate venture capitalist*

34%
d'entre eux sont exclusivement français (**6%** des boards comprennent des investisseurs internationaux)

Dans **31%** des levées de fonds, une femme a participé au tour de table

TECH

63%
des solutions des startups s'appuyent sur du code, sans IA. **17%** indiquent avoir recours à intelligence artificielle et **14%** à la *blockchain*

ROLE MODEL

21%
des legaltechs estiment qu'un mentoring de la part d'acteurs legaltechs inspirants les aiderait dans leur développement

SOLUTIONS

29%
de ces solutions génèrent des bénéfices et sont rentables.

La grande majorité de ces solutions ont été créées par des avocats ce qui peut expliquer qu'aucune n'ait levé de fonds.

PME

48%
des PME répondantes ont réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 3 millions d'euros (**15%** de plus de 30 millions) et **78%** déclarent dégager un bénéfice.

78%
d'entre elles ont engagé une démarche RSE

Contact

Etienne Portais

Cofondateur de Maddyness et Directeur du Média
etienne@maddyness.com

Gaëlle Marraud des Grottes

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