

Legaltech : comment la start-up LegalLife simplifie la vie des entreprises



PARTAGER



Entreprendre.fr | Publié le 02 oct 2017

Bail commercial, contrat de gérance, statuts de société, CDI... au quotidien, beaucoup de petites et moyennes entreprises ont besoin d'un regard avisé sur des clauses qui orchestrent une relation contractuelle, pour le meilleur et parfois pour le pire. Difficile, à moins d'être avocat ou juriste, de bâtir un contrat bien ficelé. L'idée de Legal Life est justement née de ce constat : proposer une plate-forme avec différents modèles et offrir la possibilité de créer un contrat personnalisé.

Thomas Rivoire en sait quelque chose : ce diplômé d'HEC est également notaire. *« Dans mon travail, j'ai vite pris conscience qu'il y avait de nombreuses tâches répétitives dans la rédaction de contrats qui pouvaient être automatisées. Or, aux États-Unis, ce genre de site avec des conseils en ligne existe depuis 15 ans. »*

Calquant son modèle sur l'Américaine Rocket Lawyer, créé en 2008 et soutenu par Google, le jeune notaire se lance, le soir et le week-end, dans son projet, fondant LegalLife en 2012. Son développement repose sur un logiciel qui automatise la rédaction de documents juridiques.

« Le client répond à un questionnaire et, selon ses réponses, le site génère un document personnalisé. » LegalLife dispose également d'un réseau d'une centaine d'avocats pour relire le document généré. En mars dernier, l'entrepreneur a finalisé sa seconde levée de fonds avec une importante étude de notaire.

Externaliser son service juridique

Le site, qui affiche 160.000 visiteurs par mois, fonctionne par abonnement : 39 € par mois pour la réalisation illimitée de documents et l'ouverture d'un compte permettant de gérer ces documents, la possibilité de signer électroniquement les documents et 30 minutes d'entretien gratuites avec un avocat.

Lorsque l'abonné souhaite un soutien plus complet de la part de l'avocat, il bénéficie d'une réduction de 40% sur ses honoraires. *« Un internaute sur deux mis en relation devient client régulier »,* indique Thomas Rivoire. Autre source de revenus, le site commercialise son *« module de génération automatique de documents en marque blanche aux avocats et aux experts-comptables, mais aussi aux grandes entreprises »*.

Une manière astucieuse d'externaliser et d'automatiser certaines tâches de leur service juridique. La start-up propose également son logiciel aux notaires et promoteurs immobiliers, avec une version spécifiquement adaptée à ces deux professions.

RECEVEZ
NOS DERNIERS
ARTICLES EN DIRECT