

Legalife facilite la vie aux notaires

le 18 mai 2018 - Anne MOREAUX - Droit - Actualité du droit



Après les avocats, la start-up Legalife cible les notaires et les promoteurs. Pionnière dans la rédaction automatisée de documents juridiques en ligne, la jeune legaltech poursuit son développement en annonçant, à l'occasion du Congrès des notaires, son partenariat avec FoxNot afin de faciliter la rédaction d'actes notariaux dans l'immobilier neuf.

Fondée en 2013 par François Marill et Thomas Rivoire, deux anciens camarades de promo d'HEC dont le second est devenu notaire, et le polytechnicien Olivier Adam, Legalife, vient d'annoncer la signature d'un partenariat avec FoxNot, société créée et financée par des notaires.

Après avoir conclu à l'automne dernier un partenariat avec Azko, une filiale de Secib, le leader français du développement de logiciels pour cabinets d'avocats, la legaltech s'attaque au marché des promoteurs immobiliers et des notaires.

La start-up a en effet « décliné son outil de génération de documents juridiques en ligne en développant une solution spécifique de digitalisation du processus de vente en Vefa pour les promoteurs immobiliers », commente Thomas Rivoire. « On digitalise tout le processus d'achat d'un bien immobilier neuf », ajoute ce dernier.

Ce partenariat exclusif a été conclu en vue d'associer la technologie respective développée par Legalife et FoxNot (qui automatise la transmission d'informations entre les études de notaires et leurs clients) dans une offre commune proposée aux notaires afin de fluidifier et d'accélérer la rédaction des actes de ventes en Vefa.

Le principe est simple : créer une passerelle numérique directe entre les promoteurs immobiliers, les acheteurs et les notaires.

Cet outil a été développé en un peu moins d'un an par une équipe de développeurs et de juristes. Son coût est variable, ce qui permet de s'adapter à la taille du promoteur.

Tout le monde est gagnant car le client gagne en simplicité et en fluidité, le notaire standardise le suivi d'actes peu rentables à faible valeur ajoutée et le promoteur réduit le délai entre la réservation et la signature de l'acte notarié.

« Le service développé par FoxNot offre la possibilité aux notaires de répondre aux nouveaux usages numériques afin de gagner en productivité. Jusqu'à présent, nous étions positionnés sur l'immobilier ancien et les successions. Grâce à notre partenariat avec Legalife, nous pouvons désormais offrir à nos clients notaires un service de qualité pour la gestion des ventes immobilières dans le neuf », selon Thierry Arnal, co-fondateur de FoxNot.

Avec cette solution technologique développée en mode SaaS, Legalife offre une plateforme complète de digitalisation du processus de la vente immobilière dans le cloud qui se connecte à la plupart des solutions existantes (CRM, gestion des stocks, site internet). Les acteurs de la vente disposent d'un compte administrateur leur permettant de suivre l'avancement des dossiers et d'être notifiés en temps réel des actions à effectuer par chacune des parties prenantes.

ANNONCES LÉGALES

Publier mon annonce légale au meilleur prix

- Publier une annonce légale
- Consulter les annonces légales

VENTES AUX ENCHÈRES

Les prochaines ventes aux enchères et résultats

- Prochaines ventes aux enchères
- Résultats des ventes aux enchères

AUTRES SERVICES

- Formalités d'entreprise
- Emplois et stages

Mercato des Avocats



Affiches PARISIENNES



► Abonnez-vous à notre journal



J'aime cette Page S'inscrire

Soyez le premier de vos amis à aimer ça.

« Les promoteurs nationaux commercialisent des centaines de programmes et doivent donc signer de nombreux contrats en peu de temps, puis assurer un suivi rigoureux tant auprès de l'acheteur que du notaire, LegaLife est la solution idéale pour gérer ces problématiques », explique Thomas Rivoire.

« Le notaire est partie prenante de l'ensemble du processus d'acquisition, de la réservation du bien jusqu'à la signature de l'acte authentique », précise l'ex-notaire.

Les acheteurs et les promoteurs peuvent ainsi suivre les actions des notaires sur chacun de leurs dossiers de vente. Les délais s'en retrouvent sensiblement raccourcis. Cet espace digital est protégé de façon classique avec un cryptage certifié ASSL et des mots de passe.

Les partenaires s'attendent à ce que cet outil de digitalisation soit bien reçu chez les promoteurs et les études de notaires qui manquaient de logiciels capables de se connecter à leurs outils métiers, GenApi, Fiducial et Fichorga pour ces derniers.

C'est pourquoi des membres des équipes de FoxNot et Legalife seront présents au Congrès des Notaires, pour leur présenter cette offre technologique. L'événement rassemblant plus de 4 000 participants leur offrira ainsi une belle exposition.

Trois questions à Thomas Rivoire, cofondateur de Legalife

En quoi consiste ce nouveau partenariat ?

Les technologies de FoxNot et LegaLife sont complémentaires. FoxNot automatise la transmission d'informations entre les acquéreurs d'un bien immobilier ancien et les études de notaires. Ces données sont automatiquement intégrées aux logiciels métiers des notaires par l'intermédiaire d'un boîtier intelligent, la BoxNot. De son côté, LegaLife digitalise le processus de vente immobilière dans le neuf.

Avec ce partenariat, LegaLife vient compléter la technologie développée par FoxNot en connectant sa propre technologie à la BoxNot. Les notaires vont ainsi bénéficier d'une passerelle entre les données du contrat de réservation, signé par l'acheteur et le promoteur, et leurs outils métier afin de rédiger plus efficacement les actes authentiques de vente. C'est un gain de temps considérable.

LegaLife apporte également la possibilité de signer le contrat de réservation par voie électronique et de le notifier par recommandé électronique grâce à l'intégration des solutions Docusign et AR24.

Les notaires sont-ils déjà clients de votre legaltech ?

Oui, certaines études de notaires, parmi les plus importantes de la place, étaient déjà clientes pour faire le suivi de leurs opérations de Vefa. D'autres utilisent la solution LegaLife par l'intermédiaire de leurs clients promoteurs qui l'ont adoptée. Pour les notaires notre logiciel apporte un gain important de productivité.

Souhaitez-vous développer d'autres partenariats ? A l'international peut-être ?

Aujourd'hui, LegaLife concentre son activité autour de deux offres : la digitalisation des processus de ventes immobilières dans le neuf, qui s'adresse aux promoteurs et aux notaires, et la génération de documents juridiques pour une clientèle de particuliers et d'entreprises sur notre site internet LegaLife.fr ou pour les clients des avocats et des experts-comptables en marque blanche (voir par exemple notre partenariat avec ECL DIRECT, leader de l'expertise comptable en ligne).

Nous avons encore beaucoup de choses à faire sur ces deux marchés au niveau national avant d'exporter notre solution à l'international. En à peine six mois, une vingtaine de promoteurs ont adopté notre technologie de digitalisation de la vente immobilière et nous avons des dizaines de négociations en cours.

0 <
PARTAGES



Anne MOREAUX
Journaliste



f AffichesParisiennes
t @Annonce_Legales

Ses derniers articles