

Entrepreneurs / #Entrepreneuriat

Exclusif. La Start-Up LegalLife S'Associe À Alan Et Sofradom Pour Un Entrepreneuriat 100% En Ligne



Audrey Chabal - Auteur
Journaliste cheffe de rubrique Management / Entrepreneurs /
Femmes@Forbes

1 août 2018



LegalTech. La start-up LegalLife annonce aujourd'hui un partenariat avec l'assureur Alan et la société de domiciliation Sofradom. Objectif : proposer aux utilisateurs de nouveaux services simples et innovants pour un entrepreneuriat 100% en ligne.

Les start-up de la LegalTech ont bien compris qu'à plusieurs on est plus fort. Après le récent partenariat entre LegalStart et Kandbaz dont nous parlions récemment, c'est au tour de LegalLife de proposer à ses utilisateurs une gamme de services complets sur son site grâce à des partenariats noués avec l'assureur en ligne Alan et le service de domiciliation d'entreprises Sofradom. De quoi faciliter la création d'entreprise.

Après iBanFirst (banque) et ECLdirect (comptabilité), François Marill, cofondateur de LegalLife explique pourquoi sa start-up noue de nouveaux partenariats avec Alan (assurance) et Sofradom (domiciliation d'entreprises) : « *L'intérêt est double. Il s'agit d'une part de proposer à nos clients de nouveaux services simples, innovants et 100% en ligne en complément de leur création d'entreprise sur LegalLife ; et d'autre part, cela nous permet de toucher de nouveaux clients qui auraient été en premier lieu en relation avec l'un de nos partenaires.* »

Fondée en 2013, LegalLife propose un logiciel pour rédiger des contrats et des documents officiels. En parallèle de cette activité, la start-up redirige ses utilisateurs vers des experts du secteur. Accompagnés par des avocats et des juristes, la plateforme propose 150 documents automatisés. La jeune pousse se présente comme « *un éditeur de documents juridiques* », loin d'eux l'idée de remplacer les professionnels du secteur.



« Nous avons de nombreuses demandes de la part de nos utilisateurs. Nous avons donc choisi ces entreprises partenaires pour leur complémentarité avec notre offre et les besoins de nos clients », souligne la chargée des partenariats Charlotte Bourrel.

Concrètement, sur le site et dans les courriels, les partenaires sont mis en avant par LegaLife. *« Les services des partenaires ne sont pas directement accessibles sur notre site, nous opérons une redirection »,* ajoute François Marill. *« Les sociétés avec lesquelles nous nous associons ont des marques fortes, l'idée est donc de mutualiser les efforts et gagner en crédibilité auprès des clients. »*

A l'avenir, LegaLife pense élargir son offre, en nouant de nouveaux partenariats, mais avec parcimonie pour ne pas noyer le client.