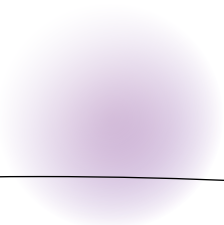


# LEGALTECHS FRANÇAISES

TENDANCES  
2021

DOSSIER DE PRESSE



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

Baromètre Maddyness / Wolters Kluwer / Banque des Territoires  
Les Legaltechs françaises, tendances 2021





# MÉTHODOLOGIE

CETTE ÉTUDE ANALYTIQUE A ÉTÉ RÉALISÉE PAR  
MADDYNESS, WOLTERS KLUWER  
AVEC LE SOUTIEN DE BANQUE DES TERRITOIRES.

---

## CRITÈRES D'ÉLIGIBILITÉ

- être une société commerciale dédiée au développement d'un service legaltech
- proposer des services en relation avec l'exercice du droit et de la justice
- avoir son siège social en France
- avoir moins de 8 années d'existence

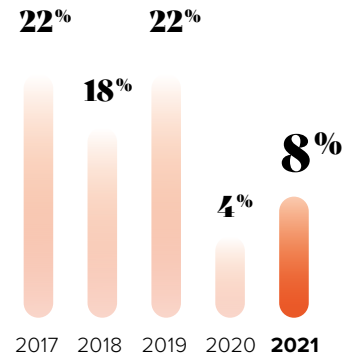
114 réponses ont été enregistrées et 89 startups ont été retenues sur la base des critères d'éligibilité.

Cette étude a été construite sur la base d'un sondage adressé aux Legaltechs par e-mail et mis à disposition sur les réseaux sociaux, sur une période allant du 13 au 24 septembre 2021. Certaines des Legaltechs contactées n'y ont pas répondu. Les sondés ont été invités à se prononcer sur plus d'une quarantaine de questions.

Les réponses qui ont pu être vérifiées (date de création, siège social...) l'ont été mais pour les autres, elles reposent sur les déclarations de leurs auteurs, réserve faite des réponses qu'il a été possible de contrôler par croisement avec celles des précédentes éditions du baromètre..

# CRÉATIONS D'ENTREPRISES

Après le trou d'air enregistré en 2020 - année de crise et d'incertitudes - les créations de startups Legaltech sont reparties à la hausse : avec 7,9% des entreprises créées cette année, le "cru 2021" représente un bond de 119% par rapport à l'année dernière. Nous sommes encore loin des niveaux enregistrés lors des années les plus fastes, dont le pic s'est situé en 2019, mais la remontada est spectaculaire.



## LOCALISATION

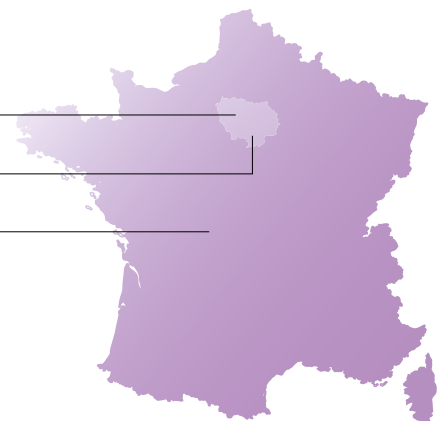
La Legaltech reste très centralisée : 65% des startups tricolores sont issues d'Île-de-France et, majoritairement (51%), de Paris. Mais avec plus d'un tiers des startups créées en région, le secteur montre qu'il peut être un facteur de croissance pour les territoires. La région Rhône-Alpes se distingue par le nombre de startups Legaltech qu'elle héberge : avec 8% des startups du secteur, c'est de loin la première région représentée - hors Île-de-France.

En outre, la Creuse, le Puy-de-Dôme ou encore la Saône-et-Loire tirent leur épingle du jeu en accueillant plusieurs Legaltechs sur leur territoire.

# 65%

DES STARTUPS SONT ISSUES  
D'ÎLE-DE-FRANCE

**51 %** Paris  
**14 %** Île-de-France  
**35 %** Régions  
**8 %** Rhône-Alpes



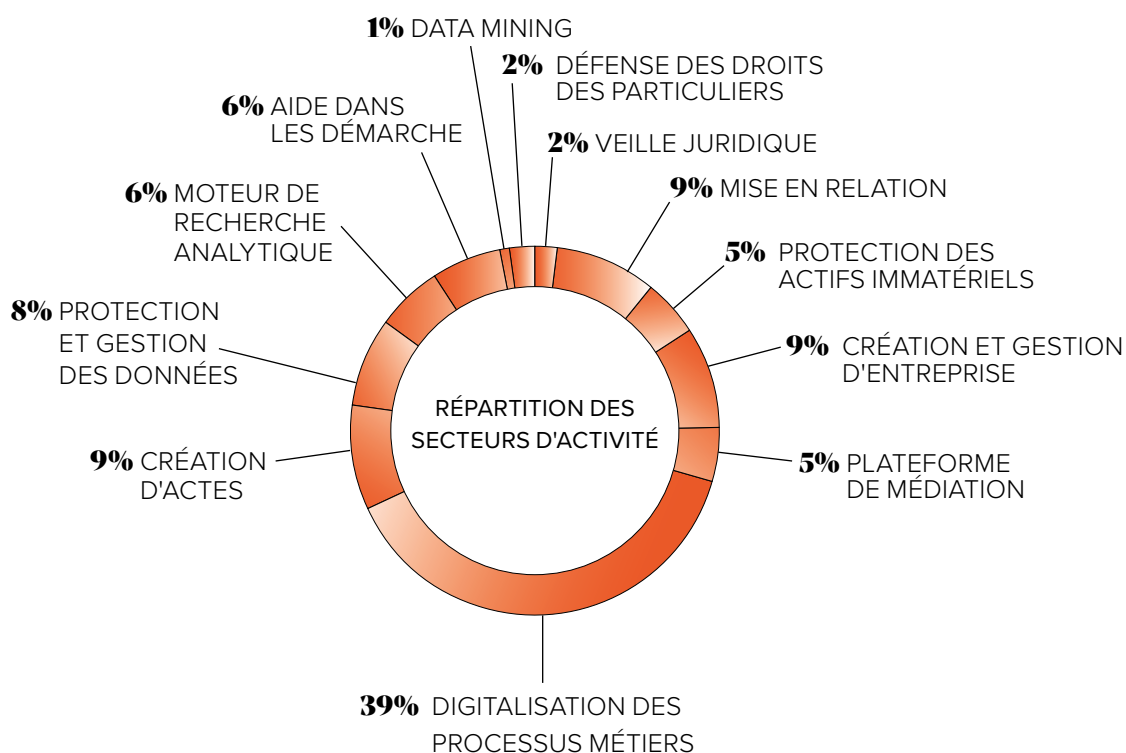
# SECTEURS D'ACTIVITÉ

Les services de digitalisation des processus métiers constituent toujours l'écrasante majorité des Legaltechs. Mais ils ont perdu du terrain par rapport à la précédente édition (42%), alors qu'ils étaient en constante progression ces trois dernières années. Grands perdants de cette édition, les services de défense des droits des particuliers qui s'effondrent à 2,2% (-75%), devenant anecdotiques dans le paysage des Legaltechs.

Au contraire, les services de protection et gestion des données sont toujours plus nombreux (7,9%, soit +64%) et ont essaimé à la faveur de la crise.

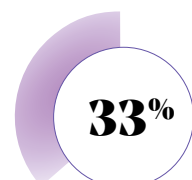
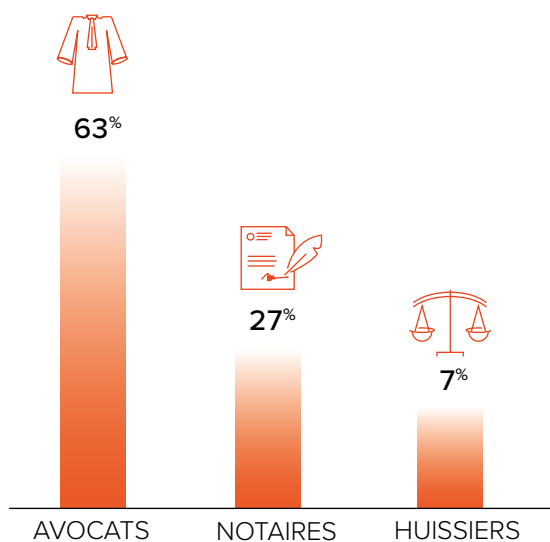
**39%** 

DIGITALISATION DES  
PROCESSUS MÉTIER

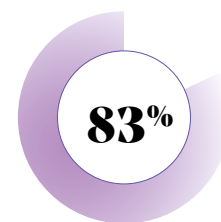


# CLIENTS

2021 signe le retour en grâce des solutions dédiées aux particuliers. Alors qu'elles enregistraient depuis deux ans un recul majeur (de 42,6% des offres en 2018 à 9,6% en 2020), leur part a plus que triplé pour atteindre près du tiers des services proposés (32,6%). Mais cela ne doit pas faire oublier que les entreprises restent la cible privilégiée des Legaltechs : 82% d'entre elles présentent une offre qui leur est destinée et 58% s'adressent exclusivement aux entreprises, avec un intérêt tout particulier pour les TPE/PME (83% des Legaltechs s'adressant aux entreprises ont une offre pour les TPE/PME).



PARTICULIERS



ENTREPRISES

La tendance majeure cette année est la réorientation des solutions Legaltechs vers les professionnels du droit. Les avocats, les notaires et les huissiers ont tous vu leur proportion augmenter fortement parmi les clients des Legaltechs (+148% pour les avocats, +275% pour les notaires et +604% pour les huissiers).

# RELATIONS GRANDS GROUPES

Toujours plus de partenariats conclus : hausse cette année de 17,8% par rapport à 2020. Et les intentions de rapprochement sont également en hausse, signe que les legaltechs sont en recherche constante de relais de croissance.

PARTENARIAT AVEC  
UN GRAND GROUPE



## PIVOT

Au cours de son existence, l'entreprise a-t-elle pivoté (changement de proposition de valeur, de modèle économique ou de clientèle-cible) ? La part des entreprises ayant changé de modèle économique, de proposition de valeur ou de clientèle-cible a légèrement baissé par rapport à l'année dernière : 42,7% contre 44,6%. Cela s'explique notamment par un nombre important d'entreprises créées en 2021, qui n'ont pas (encore) eu besoin de pivoter. Mais le fait que plus de 4 Legaltechs sur 10 aient changé d'orientation stratégique à un moment ou un autre de leur existence montre que les acteurs du secteur savent s'adapter aux contraintes et aux besoins de leur environnement.

**+18 %**

DE HAUSSE DES PARTENARIATS  
CONCLUS EN 2021 PAR RAPPORT  
À 2020

**54%**

DES STARTUPS ONT DÉJÀ NOUÉ UN  
ACCORD AVEC UN GRAND COMPTE



**43%**

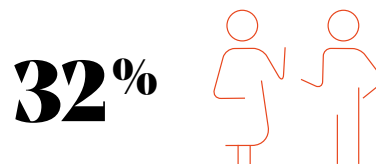
DES ENTREPRISES ONT CHANGÉ  
DE MODÈLE ÉCONOMIQUE,  
DE PROPOSITION DE VALEUR  
OU DE CLIENTÈLE-CIBLE

# PROFIL DES FONDATEURS

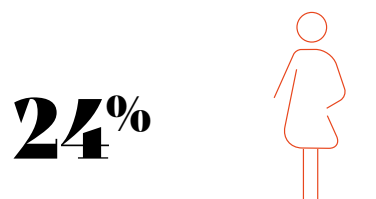
La part des fondateurs se lançant en solo dans l'aventure entrepreneuriale augmente légèrement pour s'approcher du quart des entreprises (24,7% contre 24,1% l'année dernière). Le duo ou trio restent néanmoins les formats privilégiés par les entrepreneurs, alors que des équipes fondatrices plus nombreuses sont moins fréquentes, même si leur part a augmenté depuis l'année dernière (+8%).

La bonne nouvelle de cette cinquième édition réside dans la part des fondatrices qui a augmenté de 22,9% en 2020 à 23,8% en 2021. Un chiffre qui place le secteur parmi les bons élèves des secteurs innovants, alors que seulement 21% des startups sont fondées par des femmes. Mais cette part reste faible au regard de la féminisation des métiers du droit (66% de femmes magistrates en 2017 et 55% de femmes avocates la même année. Et qui évolue très très lentement (+4%)..

Contrairement à d'autres secteurs de l'innovation, les startups Legaltechs restent en grande majorité fondées par des experts du secteur : plus des trois quarts des fondateurs ont un profil juridique. Plus étonnant, plus de la moitié des fondateurs disposent aussi d'un bagage technique, grâce à un cursus scientifique, en ingénierie ou en école de code, signe que les équipes fondatrices gardent à l'esprit que leur pluridisciplinarité sera un atout majeur pour faire décoller leur entreprise. De quoi leur donner toutes les armes pour concevoir des solutions performantes et adaptées aux besoins du monde juridique. En revanche, moins de la moitié des startups ont à leur tête un fondateur disposant d'un parcours commercial, ce qui constitue une contrainte supplémentaire au moment de se confronter au marché.



DES STARTUPS ONT  
DEUX FONDATEURS



DES LEGALTECHS COMPTENT  
AU MOINS UNE FEMME DANS  
L'ÉQUIPE FONDATRICE

**78%**



**JURIDIQUE**

(diplômé-e de l'ENM,  
cursus de droit, avocat-e...)

**54%**



**TECHNIQUE**

(diplômé-e d'une école  
d'ingénieur, cursus  
scientifique...)

**48%**



**COMMERCIAL**

(diplômé-e d'une école  
de commerce, cursus  
d'économie ou gestion...)



# PROFIL DES CEOs

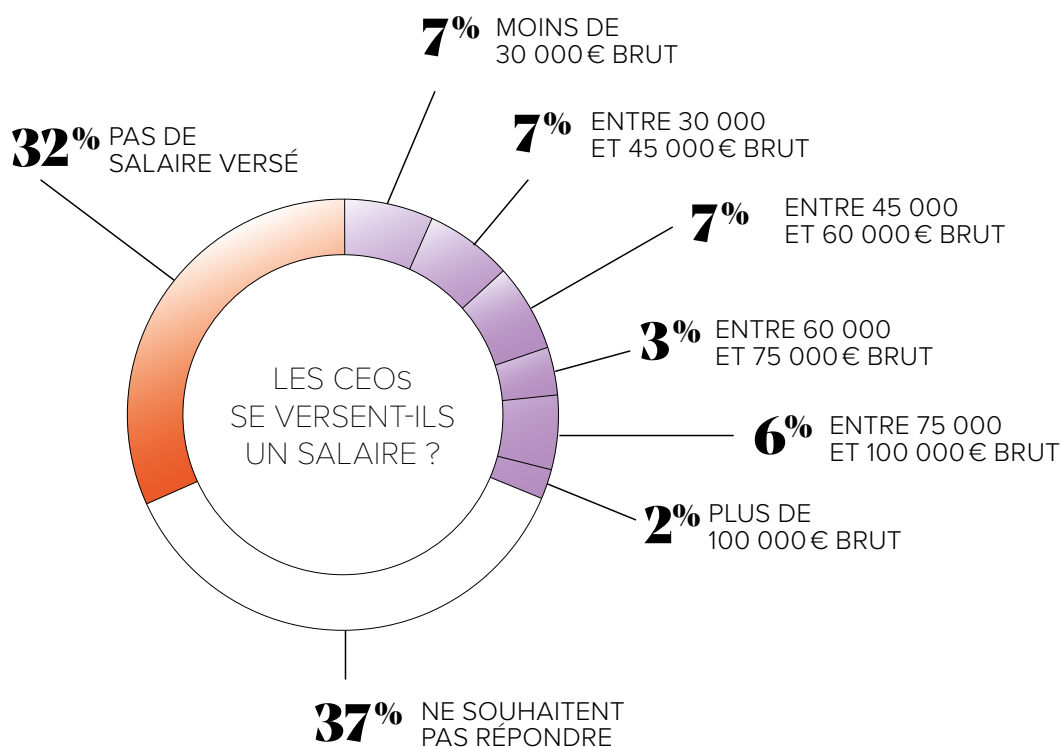
Les Legaltechs sont encore aujourd'hui des startups où les changements de gouvernance sont rares. Plus de 93% des entreprises sont encore aux mains de l'équipe fondatrice. Bonne nouvelle : de plus en plus de CEOs se versent un salaire. De 62,5%, la part de ceux qui se payent est passée à 68,5% cette année (+10%). Cela veut dire que les entreprises dégagent suffisamment de revenus pour y parvenir.

Dans le détail, plus d'un dirigeant sur dix se verse un salaire peu élevé (moins de 45 000 euros brut par an), tandis qu'une petite minorité (2,2%) peut se targuer d'avoir 6 chiffres sur sa fiche de paie annuelle. Ces chiffres sont cependant loin d'être représentatifs du secteur, une majorité de CEOs refusant encore d'évoquer le détail de leurs revenus (54%).

EN 2021

**93%**

DES FONDATEURS SONT  
ENCORE CEO



# EMPLOIS

Bonne nouvelle sur le front de l'emploi : les Legaltechs emploient de plus en plus de salariés ! La part des entreprises employant de 1 à 5 salariés a légèrement augmenté (+2%, à 37,1%) et si celle des entreprises de 11 à 50 salariés a flanché (-11%), c'est parce que celle des entreprises de plus de 50 salariés a explosé (+133%, à 11,2%).

Cela atteste également du fait que les entreprises qui disaient vouloir recruter l'année dernière ont concrétisé leurs promesses. Et elles sont encore plus nombreuses cette année à vouloir embaucher : 86% prévoient de recruter sous 3 mois contre 77% l'année dernière.

Néanmoins, le secteur peine à voir émerger une génération de scaleups comptant plusieurs centaines de salariés, à l'instar d'autres secteurs (Fintech, Martech...)

## 33%

RECRUTEMENT D'UN  
TALENT ÉTRANGER



Près d'un tiers des Legaltechs françaises ont recruté un talent étranger. Preuve de l'attractivité du secteur et du travail fait par certaines d'entre elles autour de leur marque employeur. On peut aussi y voir un effet de l'arrivée sur le marché d'investisseurs étrangers, qui ouvrent leur carnet d'adresses à leurs participations. Mais aussi un signe de maturité pour le secteur, qui se met au niveau d'autres verticales comme les Fintechs.

Néanmoins, gardons à l'esprit que cela concerne surtout les poids lourds du marché, qui ont déjà levé plusieurs millions et présentent la masse salariale la plus importante.

## 15%

0 SALARIÉ

## 37%

1 - 5 SALARIÉ(S)

## 2%

99 SALARIÉS  
ET PLUS

## 87%

PRÉVOIENT D'EMBAUCHER  
DANS **LES 3 MOIS**



## 64%

PRÉVOIENT D'EMBAUCHER  
**1 À 5 EMPLOYÉS**



# CHIFFRE D'AFFAIRES

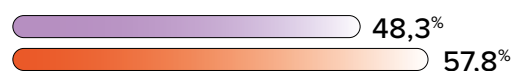
Au premier abord, les Legaltechs génèrent davantage de chiffre d'affaires que les années précédentes : par rapport à 2020, la part des entreprises générant le moins de chiffre d'affaires (moins de 1 million d'euros) a fortement baissé alors que les fourchettes supérieures ont augmenté, notamment celle de 10 à 30 millions d'euros (+183%). Le nombre d'entreprises générant entre 5 et 30 millions d'euros de chiffre d'affaires ont au total doublé.

Mais davantage d'entreprises ont cette année refusé de dévoiler leurs chiffres. Elles sont désormais plus d'un tiers à manquer de transparence (37,1% contre 31,3% en 2020), ce qui fausse considérablement les enseignements sur ce point.

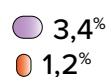
Parmi les deux tiers d'entreprises qui ont accepté de répondre aux questions financières, il est intéressant de souligner que 27% revendiquent une croissance annuelle de leur chiffre d'affaires supérieure à 100%. Mais qu'une sur huit déclare au contraire une croissance étonnamment faible pour une startup (moins de 10% par an).

● 2021 ● 2020

MOINS DE 1 MILLION €



DE 10 À 30 MILLIONS €



**8%**

DES STARTUPS ONT UNE  
CROISSANCE DE **1 À 10 %**.

**27%**

DES STARTUPS DÉCLARENT  
UNE CROISSANCE ANNUELLE  
SUPÉRIEURE À **100%**

**12%**

ONT UNE CROISSANCE  
DE **PLUS DE 300 %**.

# LEVÉES DE FONDS

MONTANTS

Une majorité de startups Legaltech ont désormais levé des fonds (52%), dans une proportion égale à ce que nous avons constaté l'an dernier. Mais la part des entreprises qui ont déjà réalisé au moins deux tours de table a beaucoup augmenté : une Legaltech sur cinq a passé ce cap (soit une augmentation de 20% par rapport à l'an dernier). Un cap qui reste néanmoins symbolique au vu des montants levés.

C'est la reprise ! Après une année morne en valeur, 2021 est reparti à la hausse et renoue avec l'habitude du secteur d'établir un nouveau record tous les ans. En 2021, au **15 novembre**, la Legaltech a totalisé 57,8 millions d'euros, soit une hausse de 225% par rapport à l'an dernier - et de 11% par rapport au précédent pic de 2019. Et tout cela avec moins de tours de table (17 en 2021 contre 18 en 2020).



UN TOTAL DES FONDS LEVÉS

**57,8** MILLIONS  
D'EUROS

UNE MÉDIANE DE

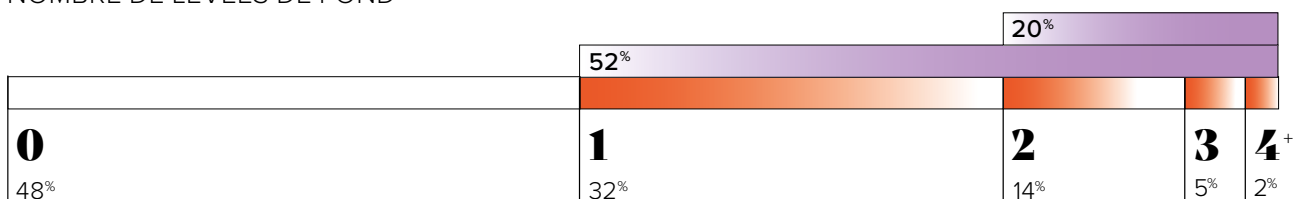
**1,8** MILLION  
D'EUROS

Néanmoins, ce chiffre est trompeur puisqu'une startup concentre à elle seule 46% du total des fonds levés : il s'agit du spécialiste de la signature électronique Yousign, qui a bouclé un tour de table de 30 millions d'euros et se classe logiquement première parmi les plus importantes levées de fonds du secteur cette année. C'est une tendance récurrente dans la Legaltech : chaque année, un acteur tire artificiellement la moyenne vers le haut.

La performance de Yousign ne doit pas faire oublier que l'ensemble du secteur a levé davantage de fonds. Ainsi, la médiane du secteur revient presque à son niveau d'avant-crise : en 2021, elle est de 1,8 million d'euros, contre 600 000 l'an dernier et 2 millions en 2019. Les montants des levées de fonds ont été autrement plus conséquents que ces dernières années mais toujours pas de série B..

En 2021, presque tous les tours de table, à l'exception d'un -et trois autres dont le montant n'a pas été communiqué- ont été égaux ou supérieurs à 1 million d'euros, pour un total de 57,2 millions d'euros. Rappelons qu'en 2020, les levées de plus d'un million d'euros représentaient un total de 14,3 millions d'euros; et de 42,5 millions en 2019.

## NOMBRE DE LEVÉES DE FOND



# LEVÉES DE FONDS

SECTEURS

Si l'on considère la part des Legaltechs dans les montants totaux levés par des startups, on constate à quel point le secteur est encore anecdotique, malgré sa dimension stratégique : avec 0,7% du total des fonds levés par des startups en 2021, le secteur revient trois ans en arrière... Et pour cause : les montants levés augmentent mais moins vite que ceux des autres secteurs. La Legaltech est donc face à un double défi : réussir à peser dans l'univers innovant et réussir à faire en sorte que les entreprises innovantes pèsent dans le milieu juridique.

Par rapport à d'autres secteurs qui accumulent les méga-levées, la Legaltech reste à la traîne. Même si le tour de table Legaltech représente désormais 5,1% du tour de table le plus important de l'année, tous secteurs confondus, contre 2% l'an dernier, ce ratio n'est pas encore revenu au niveau de 2019 (9%) et n'a jamais réussi à passer le cap symbolique des 10%.



**1%**

---

DES LEVÉES DE FONDS  
ONT ÉTÉ MENÉES PAR DES  
STARTUPS LEGALTECH

# INVESTISSEURS

Parmi les fondateurs, les business angels continuent de faire la course en tête des investisseurs auxquels les Legaltechs ont recours... mais dans une proportion nettement moindre par rapport à ce que nous avons constaté l'an dernier (22,5% des opérations, contre 41,2% l'an dernier), alors que les VCs les talonnent (20%). C'est tout à fait cohérent avec le stade de maturité du secteur : les montants des levées de fonds ont aujourd'hui mis fortement à contribution les business angels et seule une minorité d'entreprises (une sur cinq) ont réussi à attirer l'attention des fonds privés. En revanche, on peut se réjouir de l'arrivée de fonds étrangers dans les tours de table, à l'instar de Lead Edge Capital qui a mené la levée la plus importante du secteur cette année.

## 23%

DES STARTUPS ONT ÉTÉ  
FINANCÉES PAR DES  
BUSINESS ANGELS

## 20%

DES STARTUPS ONT AU  
MOINS UN FONDS PRIVÉ  
À LEUR CAPITAL

# FINANCEMENT



CONSIDÈRENT LA  
LEVÉE DE FONDS  
**PLUS FACILE**  
QU'IL Y A 5 ANS



DES STARTUPS QUI  
ONT LEVÉ DES FONDS  
**N'ONT PAS RENCONTRÉ**  
**DE DIFFICULTÉ**

Dans l'ensemble, les Legaltechs n'ont pas de problème de financement : une majorité (56%) juge qu'il est plus facile qu'il y a cinq ans de lever des fonds. Et pour cause, les capitaux sont abondamment disponibles et les investisseurs sont de plus en plus avisés sur les besoins et les contraintes de la Legaltech. Plusieurs fonds d'investissement généralistes s'y sont déjà aventurés (Isai, C4 Ventures, OneRagTime...). Pour celles qui se sont lancées dans l'aventure de la levée de fonds, le constat est encore plus implacable : 91% jugent qu'elles n'ont pas eu de difficultés à boucler leur tour de table.

# INTERNATIONAL

Autre bon indicateur, le % de legaltechs qui ont un bureau à l'étranger (11,2%). Un signe encourageant sur le front de l'exportation du savoir-faire français.

Lorsqu'elles exportent leur solution, les legaltechs le font majoritairement en Europe (75%). Le trio de tête étant ensuite constitué de l'Afrique et de l'Amérique du Nord (faible présence en Asie : 3,5%).

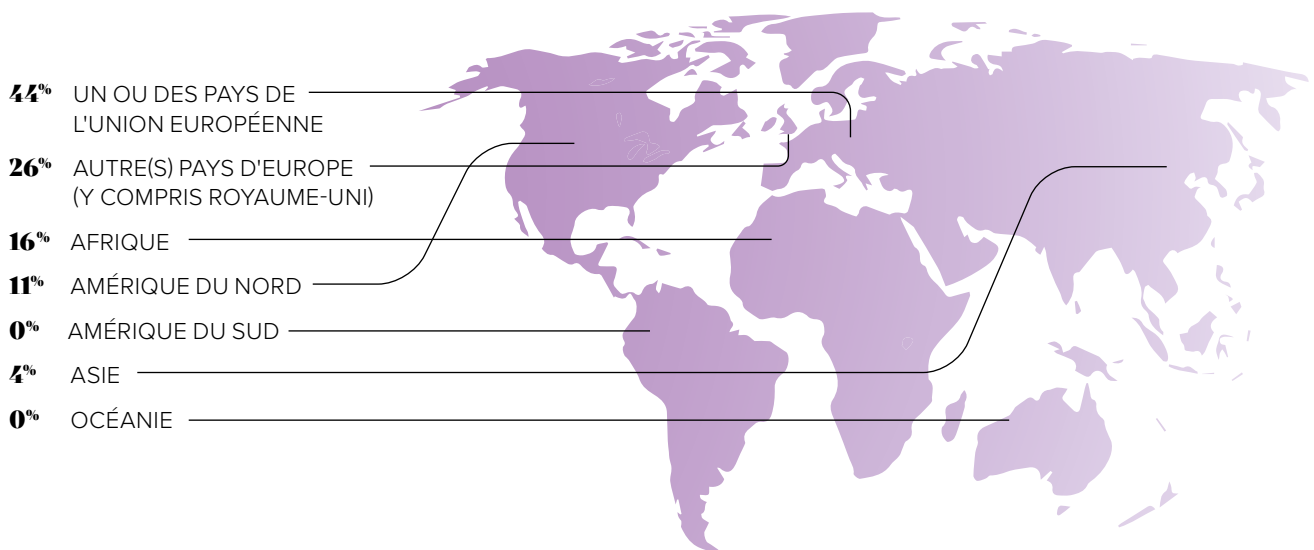
De bons indicateurs à tempérer, cependant : une nette majorité d'entre elles n'ayant pas à ce stade prévu de vendre leur solution hors de France (57,3%). Un chiffre constant par rapport à l'année dernière (60,2%)

## 11%



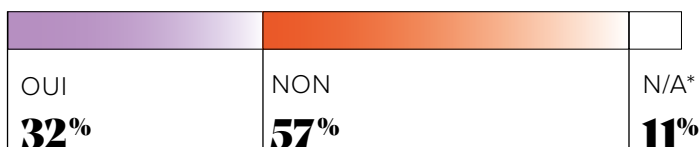
DES STARTUPS ONT UN BUREAU À L'ÉTRANGER

## RÉPARTITION MONDIALE DU MARCHÉ



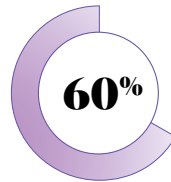
## VOLONTÉ D'ALLER À L'INTERNATIONAL

\* Participants ne souhaitant pas répondre

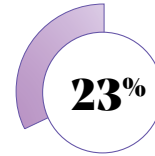


# LABELLISATION

Les Legaltechs ne sont pas dans une démarche massive de labellisation. Il faut dire que les labels existants sont soit peu adaptés aux Legaltechs (French Tech), soit concernent une niche spécifique de Legaltechs (label ETIK du CSN, Certilis).



DES LEGALTECHS NE  
DISPOSENT PAS DE LABEL



ESTIMENT QUE CELA  
NE LES AIDERAIT PAS

# RESPONSABILITÉ SOCIALE DES ENTREPRISES

Les considérations autres que business progressent dans les legaltechs : désormais, 30,3% d'entre elles ont déployé une politique RSE (versus 25,3% en 2020).

Les deux préoccupations majeures pour un développement responsable étant alors les relations et conditions de travail (20,2%) devant la gouvernance de l'organisation (16,9%). Intéressant de constater, d'ailleurs, que la gouvernance progresse comme priorité (+166%), autre signe de la maturité d'un secteur.

**30%**



ONT UNE POLITIQUE DE  
RESPONSABILITÉ SOCIALE  
DES ENTREPRISES

**17%**

LA GOUVERNANCE  
DE L'ORGANISATION

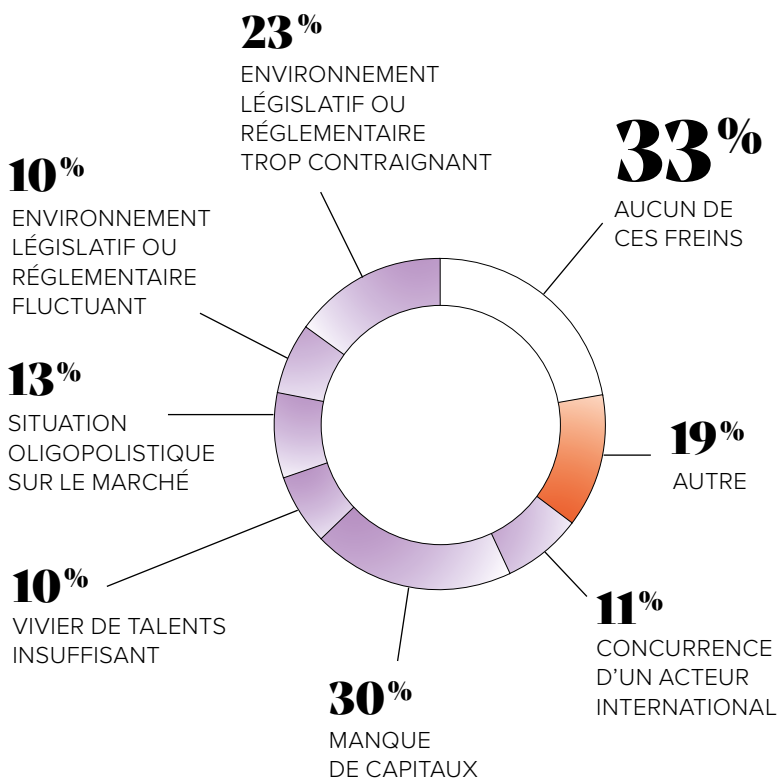
**20%**

LES RELATIONS ET  
CONDITIONS DE TRAVAIL



# FREINS À LEVER

Au delà des freins réglementaires (environnement juridique trop contraignant ou trop fluctuant), relevons deux autres indicateurs : 12,5% : situation oligopolistique sur le marché (éditeur, avocat, notaire) et- le manque de capitaux dénoncé majoritairement par les start-ups plus jeunes. Un frein qui revient souvent : le manque des maturités des clients/manque d'appétence du marché.





CONTACTS

**Géraldine Russell**

Rédactrice en chef adjointe de Maddynews  
geraldine@maddynews.com

**Gaëlle Marraud des Grottes**

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