

Leeway, la plateforme qui modernise la gestion de contrats, sort déjà de France

Créée pour dépoussiérer les pratiques des départements juridiques en entreprise et faciliter la gestion des contrats, Leeway annonce, six mois après la commercialisation de son produit, une levée de fonds de 4,2 millions de dollars pour s'exporter à l'international.

Thibaut Caoudal, alors directeur commercial de la Crème de la Crème, n'en pouvait plus de l'enfer que représentait la gestion de contrat dans son métier. Il vivait au quotidien la galère des échanges de fichiers words dans des boucles de mails de dix personnes qui lui faisaient perdre un temps précieux. C'est de cette lassitude qu'il a eu l'idée de Leeway, co-fondée avec Antoine Fabre et Sébastien Decrême en 2019. Pour en finir avec ces tâches chronophages et fastidieuses, ils ont créé cette plateforme Saas pour faciliter la gestion de contrat et gérer efficacement l'ensemble de son cycle de vie : de la génération jusqu'au suivi, en passant par la négociation et la signature. En six mois de commercialisation, l'entreprise a trouvé son public — une trentaine d'entreprises clientes, 500 utilisateurs hebdomadaires et plus de 10 000 contrats créés sur leur plateforme. — et annonce aujourd'hui une levée de fonds de 4,2 millions de dollars pour entamer son expansion à l'international

notamment.

« *Le marché de la gestion de contrats est encore très poussiéreux et les départements juridique des entreprises sont parmi les derniers à ne pas être digitalisés* », constate Antoine Fabre, cofondateur de la plateforme. « *Pendant quelques mois, nous avons donc créé une première version bêta à disposition de cinq ou six entreprises parmi lesquelles l'Ifop, Cheerz et Leetchi pour qu'elles nous fassent leurs retours* ». Cette expérience, couplée à la rencontre d'une centaine de services juridiques pour recueillir leurs besoins, a finalement donné naissance à la version commercialisable de Leeway, disponible depuis septembre 2020.

Des clients comme Voodoo, l'Ifop, Evaneos et Dreem

« *L'idée est simple mais inédite : proposer une plateforme où les entreprises puissent centraliser et gérer leurs contrats de A à Z, et cela sans export, qui sont autant de risques de fuites de données* », résume Antoine Fabre. La jeune pousse affirme que son outil permet de faire des négociations trois fois plus rapidement et qu'il réduit le risque d'erreurs de 90%. Le concept séduit : « *Nous avons connu une traction assez folle en signant avec de belles sociétés comme Voodoo, Evaneos, Fitness Park ou Dreem... C'est d'ailleurs ce qui nous amène en ce début d'année 2021 à faire une levée de fonds plus tôt que prévu* ».

Sélectionnée parmi les « Future 40 » - le groupe des 40 startups les plus prometteuses de Station F - et vainqueur du prix Next Innov 2020, l'entreprise s'est entourée, pour cette levée en Seed, du fonds HenQ, basé à Amsterdam, et de Kima Ventures, le véhicule en amorçage de Xavier Niel. Plusieurs business angels de la tech prennent aussi part à l'aventure, comme Nicolas Dessaigne, fondateur d'Algolia, Renaud Visage, cofondateur d'Eventbrite, Gilles Bertaux, fondateur et CEO de Livestorm, les quatre cofondateurs de MeilleursAgents et Raphael Vullierme, cofondateur et CEO de Luko.

À lire aussi

Qui est le meilleur acquéreur pour votre startup et comment l'approcher

Ce tour de table porte plusieurs ambitions. La première : faire grandir l'équipe. Si jusqu'à présent les trois cofondateurs faisaient cavaliers seuls, ils seront cinq d'ici la fin du mois et 20 à la fin de l'année 2021. Mais ce n'est pas tout, la jeune startup se voit déjà à l'international. « *On attaque un marché très global et si, aujourd'hui, la majorité de nos clients sont français, on en compte aussi au Royaume-Uni et on vise les Etats-Unis. L'idée est de dupliquer ce qu'on a su faire dans l'Hexagone à l'international* » , ambitionne Antoine Fabre. Parallèlement, la startup compte bien continuer d'améliorer son produit, en se concentrant notamment sur « *la partie négociation des contrats, pour que cette étape devienne encore plus fluide* » , précise l'entrepreneur.

Si Leeway a été lancée quelques jours seulement avant le premier confinement en France, ses cofondateurs n'ont pas perdu espoir. « Les premiers temps ont été durs parce que tous les juristes d'entreprises ont été accaparés par des sujets légaux d'urgence, comme la mise en place du chômage partiel. Mais, la crise sanitaire a permis aux entreprises de se rendre compte qu'elles n'avaient aucune visibilité sur leurs contrats, leurs fournisseurs, et notamment ceux qu'elles pouvaient résigner rapidement pour maîtriser au mieux leurs coûts en cette période de crise... Cela a été très porteur pour nous car les sociétés se sont mises à vouloir rapidement digitaliser leur fonction juridique » , se rappelle Antoine Fabre.

Dans cinq ans, la startup imagine être devenue une référence sur le marché, « *une plateforme sur laquelle les entreprises tombent d'accord, partout à travers le monde* » , conclut Antoine Fabre.