

L'abonnement, rempart anti-crise de Captain Contrat

Si la crise a durement touché la prospection commerciale des startups, certaines en ont profité pour tester de nouveaux modèles économiques, comme l'abonnement. Essai validé pour Captain Contrat qui affiche aujourd'hui 10 millions d'euros de volume d'affaires, soit une augmentation de près de 50% par rapport à 2020.

Temps de lecture : minute

31 août 2021

C'était un projet, c'est devenu un enjeu crucial. La crise a bousculé un certain nombre de startups, les forçant à réviser leurs roadmaps et parfois même leur modèle économique. La Legaltech a connu un impact ambivalent : plus d'un tiers des startups du secteur disent avoir bénéficié de la crise malgré son impact très négatif sur leur prospection commerciale.



À lire aussi

Legaltechs françaises : le baromètre qui révèle les grandes tendances de l'année 2020

L'évolution de Captain Contrat illustre bien ce paradoxe. Avant la crise, la startup, qui propose des services de création d'entreprise et de formalités juridiques en ligne, projetait déjà de mettre en place un système d'abonnement, " *une sorte de SaaS juridique, avec la possibilité de poser des questions illimitées, par écrit, à des juristes ; avec également un générateur de documents juridiques du quotidien, comme des lettres de renouvellement de période d'essai ; et un dernier volet qui s'apparente à un mode d'emploi, avec des fiches sur la mise en place du CSE, par exemple* ", détaille Philippe Wagner, co-fondateur et CEO de Captain Contrat. L'enjeu est double : renforcer le service proposé aux clients mais surtout obtenir des revenus récurrents, plus confortables financièrement que des achats unitaires qui demandent une importante prospection commerciale ou des investissements marketing conséquents.

" *Nous avons un objectif de volume d'affaires, dont la première étape*

était de démontrer le succès commercial de l'abonnement, explique l'entrepreneur. *L'idée était de travailler sur l'usage, pour que nos clients restent abonnés le plus longtemps possible.* " De premiers essais, effectués juste avant la crise, ont montré que le modèle était viable et permettait de compléter les ventes unitaires.



À lire aussi

Pourquoi Shine passe d'un modèle gratuit à un système d'abonnement

Une récurrence rassurante

De quoi donner quelques perspectives à Captain Contrat quand survient la crise et ses premiers effets : " *Nous avons vu un coup d'arrêt sur les ventes unitaires* ", se rappelle Philippe Wagner, qui explique cela par " *la fragilité des plus petits et une forme de paupérisation des entrepreneurs* ", battant en brèche le modèle B2B de la startup. Seulement un temps, néanmoins, la crise dopant le besoin d'accompagnement juridique des

entreprises, notamment des plus fragiles. Autre effet positif, directement lié aux confinements et à la fermeture d'un certain nombre de bureaux : "*la crise a accéléré la maturité du marché*". "*Il y a quelques années, la proportion de créateurs d'entreprises à faire des démarches juridiques en ligne était bien plus faible*", souligne Philippe Wagner. *La crise a joué comme un accélérateur.* "

Alors que Captain Contrat enregistrait l'année dernière 7 millions d'euros de volume d'affaires - les honoraires des professionnels du droit démarchés en ligne auxquels s'ajoute la commission de la startup - elle devrait avoisiner les 10 millions cette année. Un client sur deux s'abonne après avoir effectué un achat unitaire, témoignant de l'appétence de la clientèle pour le produit et sécurisant toujours davantage les revenus de l'entreprise. "*Aujourd'hui, 30% de notre chiffre d'affaires provient de l'abonnement ; ce sera 40% d'ici la fin d'année et il devrait être majoritaire l'année prochaine*", se réjouit le CEO.

Un actif à valoriser

Contrairement à des ventes unitaires, le SaaS est aussi " un véritable actif qui peut être dupliqué " en cas d'internationalisation. "*C'est quelque chose de complexe à mettre sur pied, une vraie barrière à l'entrée qui peut constituer un bon socle pour un développement international*", projette Philippe Wagner. Si l'ouverture de bureaux à l'étranger n'est pas encore à l'étude, la startup se structure pour ne se fermer aucune porte.

Ce passage de la vente unitaire à l'abonnement permet en outre à Captain Contrat de se rapprocher de la rentabilité - et de s'acheter ainsi une certaine tranquillité financière. "*C'est important d'être maître du temps pour ne pas être contraint dans notre développement pour des questions de trésorerie et la rentabilité nous le permet*", assure Philippe Wagner. Un modèle SaaS est aussi davantage valorisé par les investisseurs, ce qui ouvre la porte à de meilleures offres si l'entreprise

souhaitait boucler un nouveau tour de table...



À lire aussi

Comment réussir à lever des fonds quand on est une startup
SaaS

Article écrit par Geraldine Russell