

# Legalstart lève au moins 15 millions d'euros pour développer une plateforme B2B

*La startup française Legalstart vient d'annoncer, ce mardi 12 mars, une levée de fonds estimée entre 15 et 20 millions d'euros auprès d'ISAI. Un investissement qui servira essentiellement à étoffer ses effectifs ainsi qu'à diversifier son offre.*

12 mars 2019

La Legaltech française a de l'avenir. Cinq années après son lancement, la startup Legalstart vient de lever entre 15 et 20 millions d'euros auprès du fonds français ISAI. Une somme qui représente près de 30% du capital de la société, selon les informations recueillies par nos confrères du Journal du Net. Il aura fallu un an de discussions pour arriver à cet accord, la jeune pousse s'étant jusque-là toujours refusée à procéder à une levée de fonds. Se revendiquant rentable, elle préférait auto-financer sa croissance... mais boucle aujourd'hui une opération record dans le secteur des Legaltech.



À lire aussi

## Legalstart, à la conquête des 93% des français qui trouvent les avocats trop chers

Avec sa plateforme d'aide et de conseil pour la création d'entreprise, lancée en mars 2014, la jeune startup a de l'ambition. Forte de près de 150 000 entrepreneurs accompagnés depuis cinq ans et 15 000 abonnés depuis la mise en place d'un système d'abonnement il y a 18 mois, Legalstart souhaite dorénavant " *faire converger la partie documentaire, la partie information/assistance et la partie conseil personnalisé à plus forte valeur ajoutée et permettre à chaque entrepreneur de composer son offre de manière modulaire* ", confie le cofondateur et directeur général Thimothée Rambaud au JDN.

Cette levée doit permettre à la jeune pousse de " *continuer à investir significativement dans la partie produit, tech, afin d'automatiser et simplifier encore l'expérience utilisateur* ".

Notamment dans le développement de la version mobile, qui représente plus de 50% du trafic entrant de la startup. D'autres services devraient être mis en place, dans les domaines du droit immobilier et du droit commercial. Mais l'essentiel de cette levée de fonds devrait être consacré au recrutement (avec 40 recrutements prévus pour arriver à une équipe d'une centaine de personnes) et au développement d'une solution B2B, destinée aux professionnels du droit (avocats, notaires...) pour accompagner leurs propres clients.

---

Article écrit par Antoine Boudet