

Dix ans après sa création, Legalstart dévoile ses futures ambitions

En mars 2014, Legalstart s'invitait sur le marché de l'accompagnement à la création d'entreprise en devenant la première plateforme de services en ligne pour les fondateurs de TPE et PME. Dix ans plus tard, la startup qui compte désormais 150 salariés a enrichi son offre, diversifié sa clientèle, et elle caracole en tête du secteur. Récit.

Temps de lecture : minute

17 juillet 2024

Un « assistant privilégié », multitâche et expert. C'est en ces termes que Pierre Aïdan et Timothée Rambaud définissent Legalstart, la startup qu'ils ont créée il y a dix ans pour répondre aux besoins des fondateurs de TPE et PME. À l'époque, l'un et l'autre rentrent de New-York. Le premier est avocat, le second ingénieur spécialisé dans l'investissement et, aux États-Unis, tous deux ont observé avec intérêt la mutation du marché du juridique online où, désormais, « *des plateformes de services émergent, totalement inédites...* ». Rapidement, ils décident de s'en inspirer pour lancer sur le marché français une plateforme de solutions en ligne capable de combler « le décalage flagrant » qu'ils constatent entre les besoins des entrepreneurs lors de la création de leur société et les dispositifs existants pour les y aider.

Centraliser les démarches, maîtriser les

coûts

« Lorsque vous démarrez, vous êtes profanes et vous disposez d'un budget serré, explique Pierre Aïdan. Avoir recours à des prestataires classiques pour gérer le volet juridique et fiscal est onéreux et souvent inadapté. » D'où l'idée d'un service digital permettant de centraliser les démarches tout en maîtrisant les coûts. De retour des États-Unis en 2013, ils s'attellent au projet et dès le mois de mars suivant, Legalstart voit le jour sur une promesse aussi simple que révolutionnaire : la possibilité de créer une SAS en ligne, facilement et à peu de frais.

Le succès est immédiat et, rapidement, l'offre de départ vient s'enrichir de nouveaux services pour accompagner les entrepreneurs dans la gestion quotidienne de leur entreprise. « Notre première offre portait sur la phase de création uniquement, raconte Timothée Rambaud. On l'a étoffée de manière à pouvoir répondre à l'ensemble des besoins - fiscaux, juridiques, administratifs et comptables - d'une PME en couvrant toutes ses problématiques : de la protection intellectuelle au recrutement, en passant par le recouvrement d'impayés et la rédaction d'un procès verbal d'AG... »

Leader du marché

Un élargissement de l'offre qui va également permettre à Legalstart de diversifier sa clientèle : laquelle, au départ exclusivement composée de startups issues du digital, compte aujourd'hui aussi bien des artisans que des holdings, des restaurateurs et des freelances. De quoi porter à 750.000 le nombre d'entrepreneurs accompagnés par l'entreprise depuis sa création et faire de l'ancien trublion du marché français son leader incontesté, détenteur de 10 % du secteur de la création d'entreprise.

Loin devant, en termes de taille comme d'offre, « les copycats qui, inévitablement, ont investi le secteur », résume Timothée Rambaud. Pour

lui, la vraie concurrence est ailleurs. Du côté des experts comptables et avocats, ces acteurs historiques vers qui nombre d'entreprises se tournent encore mais que Legalstart envisage surtout comme des partenaires vers qui orienter les clients confrontés à des problématiques trop spécifiques.

Enrichir l'offre, élargir le public

Pour l'immense majorité des autres, l'offre proposée par la plateforme suffit. À savoir : un parcours en ligne entièrement balisé et conçu pour accompagner l'entrepreneur étape par étape en lui fournissant documents juridiques, compte bancaire, assurances professionnelles etc, et une équipe de professionnels à disposition en cas de difficulté.

Pour ses cofondateurs, l'essentiel de la valeur ajoutée de Legalstart est là. Dans cette prise en charge centralisée garantissant à ses clients « *un accompagnement global couvrant l'intégralité de leurs besoins légaux pour leur permettre de se concentrer sur leur projet* ». D'où leur volonté de continuer à élargir non seulement la gamme de services proposés avec, par exemple, la création début 2024 d'une société d'expertise comptable, mais aussi le public visé en ciblant non plus uniquement les entrepreneurs mais les intermédiaires - avocats, notaires... -.

Pour cela Legalstart lançait il y a deux ans « LS Pro », une version de sa plateforme historique entièrement dédiée à cette nouvelle clientèle qui, à terme, devrait lui permettre d'adresser 100 % du marché.



À lire aussi

Le LBO : la méthode de financement utilisée par Legalstart pour garder son capital



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Caroline Castets