

# Seraphin.legal lève 2 millions d'euros pour aider les juristes à passer au numérique

*La Legaltech Seraphin.legal se diversifie avec des logiciels en SaaS pour compléter son offre de création de services technologiques juridiques sur mesure.*

Temps de lecture : minute

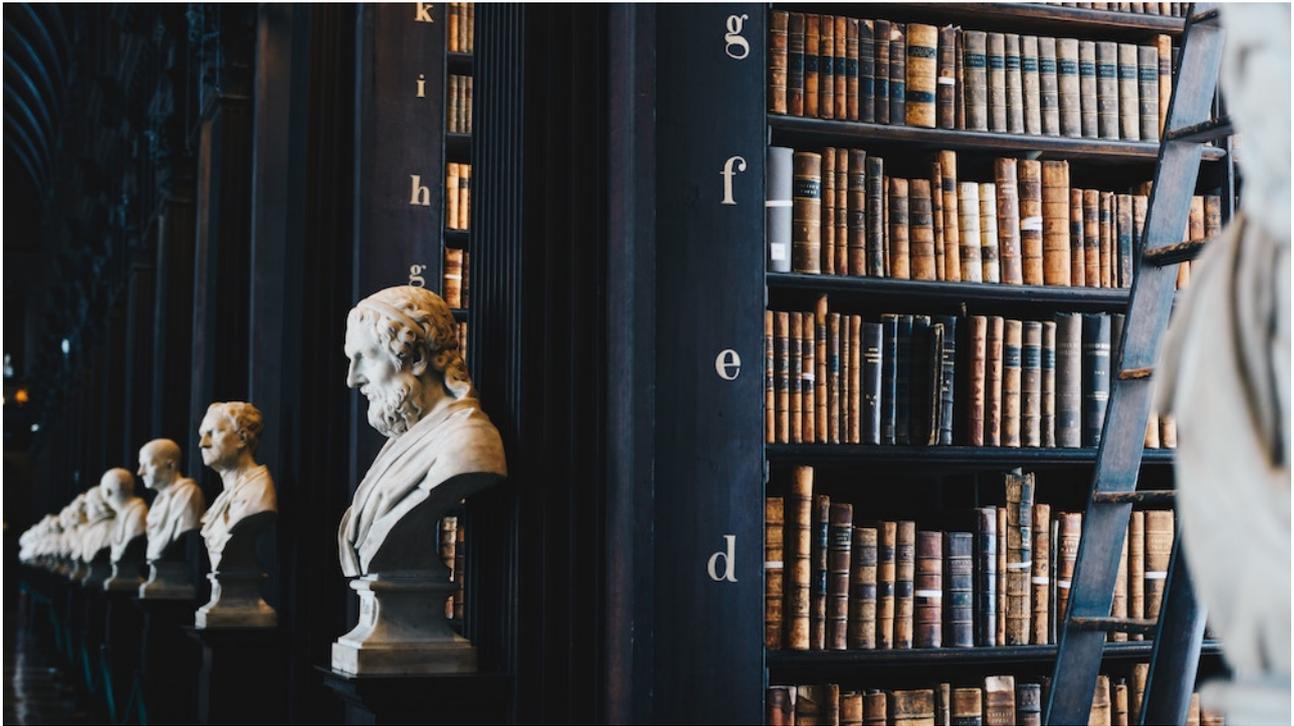
---

29 avril 2020

Startups confinées, startups financées ! La crise teste peut-être l'agilité des jeunes pousses mais celles-ci répondent présentes, comme les investisseurs qui continuent à se mobiliser pour boucler les opérations engagées avant le confinement. C'est le cas du tour de table de 2 millions d'euros clôt par Seraphin.legal auprès de Turenne Capital et de plusieurs business angels du monde du droit. " *La due diligence est intervenue en plein confinement : tout a été 100% numérique jusqu'au closing* ", raconte Thomas Saint-Aubin, le fondateur de la Legaltech. Quoi de mieux pour tester la capacité d'adaptation de cette startup ?

Rien de plus simple pour Seraphin.legal, maître en matière de numérisation. Depuis sa création en 2017, l'entreprise accompagne les directions juridiques dans leur transformation numérique. Au programme : des formations aux outils numériques mais surtout la conception de solutions sur-mesure, adaptées aux besoins de chaque client. " *Nous avons une démarche de co-design avec nos clients pour développer des briques technologiques désormais disponibles via des API afin de faciliter leur intégration dans leurs systèmes d'information* ", précise le CEO. Cela lui a permis de développer une base d'environ 80 clients avec un panier moyen bien plus élevé que la moyenne des Legaltech, qui ont pour la

plupart opté pour des offres packagées.



À lire aussi

Legaltechs françaises : le baromètre qui révèle les grandes tendances de l'année 2019

## Des logiciels legaltech en SaaS

C'est d'ailleurs là tout l'enjeu de cette levée de fonds. Alors que certains besoins revenaient de manière récurrente et que toutes les entreprises n'ont pas les moyens de se payer une solution sur mesure, Seraphin.legal décide de " *mettre des produits à l'étagère, tout en conservant une offre de services pour customiser l'offre technologique pour des besoins spécifiques* ". Ainsi, la startup a notamment conçu Seraphin Contract Management, une solution logicielle de gestion des contrats, qui a entre autres séduit Leroy Merlin. L'opération doit ainsi permettre de monter en puissance sur la commercialisation de cette nouvelle offre, qui a pris tout son sens avec la crise. " *Le monde du droit s'est retrouvé 100% numérisé, comme d'autres secteurs mais cela a été plus brutal que parce qu'il n'est*

*pas encore beaucoup digitalisé. C'est pour répondre à un besoin croissant que nous allons mettre nos solutions à l'étagère, qui permettent une rapidité d'exécution "*, rappelle Thomas Saint-Aubin.

Pour autant, si Seraphin.legal évoque des " *juristes augmentés* ", pas question de faire de la techno le remède à tous les maux en imaginant que des legalbots puissent remplacer les professionnels du droit. " *Seraphin.legal conçoit des outils plus performants et plus rapides mais il n'est pas question de remplacer les juristes* ", tranche Mathilde Serres, chargée d'affaires senior chez Turenne Capital, qui a supervisé l'investissement. " *Il s'agit d'optimiser le temps des juristes pour qu'ils puissent le consacrer à des tâches à forte valeur ajoutée.* " Une façon d'éviter la confrontation avec les professionnels du secteur, qui ont pris en grippe certaines Legaltechs.

Mais Seraphin.legal a un atout de taille dans sa manche : " *l'équipe managériale est très expérimentée, experte dans les domaines juridique comme technologique* ", souligne Mathilde Serres. En effet, le CEO, Thomas Saint-Aubin a d'abord un profil de juriste - il a notamment travaillé à la direction de l'information légale et administrative (Dila) sur les questions de l'open data. Son associé, Pierre Lasvigne, a apporté son bagage technique pour constituer " *un bon binôme pour adresser la digitalisation des échanges juridiques* ". Pour accompagner la croissance de la startup, les équipes aujourd'hui constituées d'une vingtaine de salariés doivent être étoffées par des profils commerciaux.