

Leeway, la startup qui vous réconcilie avec la gestion des contrats

Leeway réduit le temps passé sur la gestion des contrats grâce à sa plateforme SaaS qui regroupe l'ensemble des étapes de vie d'un contrat. Une solution qui permet plus de contrôle et de visibilité sur les risques financiers.

Temps de lecture : minute

3 novembre 2020

La gestion des contrats en entreprise représente souvent une activité fastidieuse. Cela se traduit généralement par de multiples échanges de mails, où l'on s'envoie des fichiers qui doivent être téléchargés, puis imprimés, scannés, renvoyés, modifiés, stockés, etc. pour finalement aboutir à une version définitive validée par les différentes parties. Une perte de temps conséquente sur le long terme à laquelle la startup Leeway a voulu s'attaquer en créant une plateforme SaaS (un logiciel accessible depuis un navigateur internet) qui gère toutes les étapes de vie d'un contrat de manière collaborative.

Concrètement, Leeway c'est une seule et même plateforme, qui permet de créer les contrats, les négocier, les signer, et les suivre. Tout le cycle de vie du contrat est regroupé en un seul et même endroit : finis les aller-retours de mails donc, et l'entreprise a une meilleure visibilité sur les risques financiers, ce qui lui permet de mieux les contrôler. Pour que la plateforme soit encore plus collaborative, la jeune pousse a récemment complété son offre avec Smart Compare, un outil qui donne la possibilité aux entreprises d'inviter leurs partenaires, clients, et fournisseurs, à négocier en ligne les contrats depuis Leeway.

Une ascension rapide malgré un démarrage en période de crise

L'aventure Leeway a débuté en juin 2019 : les six premiers mois étaient essentiellement consacrés à la recherche d'utilisateurs. Antoine Fabre et Thibaut Caoudal, deux des trois co-fondateurs, sont en effet allés à la rencontre de plus de 100 personnes afin de façonner leur offre pour être au plus proche des besoins des potentiels utilisateurs. Ils ont pour cela ciblé une population qui gère quotidiennement des contrats, à savoir les services financiers, juridiques, commerciaux et achats. Fin 2019, à l'issue de cette période de recherche, le troisième co-fondateur, Sébastien Decrême, a développé la solution en se basant sur les retours terrains récoltés.

La première version de Leeway est alors sortie en mars 2020, juste avant le confinement national. L'équipe fondatrice a alors utilisé cette période pour améliorer l'outil et le commercialiser à partir de septembre 2020. Ce dernier fait déjà ses preuves auprès d'entreprises technologiques en forte croissance du Next 40, et auprès de grosses PME/ETI, qui sont les cibles de la startup.



À lire aussi

Leeway grand vainqueur du Prix Next Innov 2020 porté par Banque Populaire et Maddyne

La gestion des contrats passée entre les mailles du filet de la numérisation

Pour Antoine Fabre, il y avait un réel marché à saisir au niveau de la numérisation des contrats. Il raconte en effet : *"On a vu une opportunité sur la digitalisation du cycle de vie des contrats. Les fonctions commerciales et marketing se sont digitalisées en premières, ensuite les fonctions RH et financières, maintenant ce sont les contrats qui se digitalisent"* . Il considère que *"même si des outils intéressants se sont alors développés, comme la signature électronique avec DocuSign, ou la possibilité de collaborer sur un document avec Google Docs, une seule partie du problème était réglée"* . En effet, selon lui, *"ces outils proposent chacun une solution pour une partie du processus de la gestion des contrats, mais demeurent cloisonnés. De notre côté, nous essayons de prendre le meilleur de ces outils mais nous créons une expérience collaborative et digitale de A à Z"* .

Passionnés de technologie et de design, les fondateurs se sont donnés pour mission de rendre l'expérience utilisateur intuitive, collaborative, et moderne, en lançant Leeway. Pour eux, il est à présent nécessaire d'être continuellement à l'écoute de leurs clients pour continuer d'améliorer l'offre, l'objectif étant de faire de la gestion des contrats un moment agréable, et non une tâche pénible.

