





Interview



Contract Management

Jérôme Teissier, président directeur général de la société Legisway nous parle de son activité

Pouvez-vous présenter votre historique en quelques mots ?

Editeur français précurseur sur le marché du Contract Management Legisway propose Contrat'ech, une solution logicielle innovante de gestion des contrats et de pilotage des activités juridiques de l'entreprise. La société est passée de la start-up française en 2000 à la PME de 45 personnes en 2017. Nous affichons un chiffre d'affaires de 4,4 millions d'euros (dont 15 % consacrés à la R&D chaque année). Notre business consiste à accompagner les entreprises dans la gestion opérationnelle de leurs contrats. Les directions juridiques doivent contribuer à la protection des entreprises et de leurs performances. Les outils juridiques créent de la valeur pour toute l'entreprise. Avec plus de 30 000 utilisateurs à travers le monde (dont 50 % de juristes), Legisway répond aux besoins de 300 entreprises, grands comptes dont 40 % du CAC 40 et une centaine de PME.

Comment vous est venue l'idée de créer Legisway ?

En 2000, nous prenions conscience que les directions juridiques stockent leurs contrats dans des armoires métalliques et que les opérationnels les appliquent sans jamais y avoir accès. Nous avons alors eu l'idée de créer des coffres forts digitaux qui permettent de centraliser l'information contractuelle et d'en décentraliser les accès.

Le groupe Thales trouve notre projet tellement innovant que le directeur juridique souhaite devenir administrateur de notre future société et le devient dès la 1^{re} levée de fonds initiale !

Depuis la création en 2000, quelles ont été les étapes importantes pour la société ?

Côté produit

Notre produit s'est enrichi progressivement de modules. La gamme s'est profondément élargie en 16 ans. Au début, nous gérons uniquement des contrats, puis sont venus les contentieux, etc. Aujourd'hui, nous proposons



Jérôme Teissier

un véritable ERP juridique pour que les directions juridiques gèrent toutes leurs activités juridiques. Nous leur proposons d'entrer dans l'ère de la digitalisation et de devenir des DJ 2.0 !

Côté marché

Notre conquête de clients a progressé peu à peu, du CAC 40 au SBF 120, puis aux PME. Aujourd'hui, nous intéressons les administrations publiques (Sécurité sociale, IFPEN, hôpitaux, CHU, universités, etc.). Tous les secteurs économiques sont concernés par la gestion des contrats. Elle s'impose à tous. C'était un « Nice to Have », c'est devenu un « Must Have » !

Côté modèle économique

Initialement éditeur qui vendait ses licences (mode On premises), nous nous sommes ouverts dès 1995 au mode SAAS, en louant nos licences. Les DJ s'abonnent et ont ainsi accès à une Contrat'ech hébergée chez un des plus grands hébergeurs sécurisés du marché (Claranet).

La sortie des financiers de notre capital

et sa reprise en totalité par les actifs de l'entreprise (actionnariat salarié) fut un très grand virage pour l'entreprise ! De plus, la distribution de dividendes à nos salariés tous les ans depuis 5 ans est notre plus grande fierté !

Les conseillers juridiques et comptables ont-ils du poids dans vos décisions ? Par exemple ?

Deux fois oui :

- Pour notre propre société Legisway, les conseillers nous aident dans la rédaction du pacte d'actionnaires, dans la négociation de très gros contrats ou dans la maîtrise de notre endettement.

- Pour notre produit Contrat'ech, ils nous ont apporté des idées et ouvert à leurs métiers lors de réunions de travail. Nous avons enrichi nos workflows de validation pour prendre davantage en considération les contraintes de gouvernance dans notre outil. Nous avons également amélioré notre module « contentieux » sur la partie traitement des provisions. Et nous sommes en train d'assimiler l'impact de la modification de la norme IFRS 16 pour les directions juridiques et comptables des entreprises en vue de l'intégrer dans notre logiciel.

Quels produits/services proposez-vous ?

Nous proposons la solution Contrat'ech. C'est une solution de Contract Management qui offre une palette de fonctionnalités puissantes. Elle permet de sécuriser le patrimoine contractuel des entreprises, d'optimiser la gestion des affaires, de piloter les risques et d'atteindre un haut niveau de conformité juridique dans tous les domaines de l'entreprise.

Est-ce un secteur très concurrentiel ?

Oui, effectivement, nous faisons face à la concurrence internationale et française de *pure players*, mais aussi à celle de petites start-ups sur des fonctionnalités d'entrée de gamme de notre logiciel (gestion des contrats d'assurance uniquement ou baux immobiliers ou propriété intellectuelle). Enfin,



nous sommes confrontés à la concurrence des grands ERP comme SAP qui veulent venir sur ce marché attirant

Comment se différencie votre offre ?

Elle se différencie par

- Sa couverture fonctionnelle : une direction juridique peut gérer l'intégralité de ses activités juridiques avec notre outil (contrats, contentieux, pouvoirs, PI, sinistres, sites, etc.).

- Sa paramétrabilité accessible à l'utilisateur : le client est autonome pour faire évoluer son univers. Il peut totalement s'affranchir de Legisway.

- Sa simplicité, son ergonomie : nous avons beaucoup investi auprès de designers et ergonomes pour penser le logiciel.

- Sa facilité d'intégration aux autres outils de l'entreprise (au SI de l'entreprise).

À quelle clientèle vous adressez-vous ?

Est-ce une clientèle facile à intéresser ?

Facile à intéresser, oui, car les professions juridiques ont radicalement changé. Elles n'avaient que des objectifs de gouvernance en 2000, puis ont eu des objectifs de performance et maintenant doivent rendre

des comptes sur des objectifs de rentabilité. Impossible d'attendre de tels objectifs sans outil, sans avoir digitalisé son activité avec tableaux de bord, indicateurs de pilotage, etc.

**« Aujourd'hui nous proposons
un véritable ERP juridique
pour que les directions juridiques
gèrent toutes leurs activités
juridiques ».**

Par ailleurs, la gestion d'affaires complexes et internationales est source de revenus et de rentabilité pour les entreprises (ou de pertes si c'est mal géré !). La direction juridique doit prouver sa forte valeur ajoutée et contribuer de manière très pragmatique à la gestion des affaires complexes de l'entreprise. Un contrat ne se limite pas à sa signature !

La gageure pour Legisway est que son produit ne s'empile pas sur d'autres moyens de la direction juridique. Il doit s'intégrer et compléter les outils préexistants dans l'entreprise (outil de gestion de projet, de finances, etc.).

Avez-vous des projets de développement ? Lesquels ?

En 2017-2018, nous souhaitons concrétiser des partenariats en synergie avec d'autres éditeurs dont les outils se finalisent par la création de contrats (ERP achat, outils de signature électronique, outil de propriété intellectuelle, de dépôts de brevets, etc.).

En 2018-2019, nous comptons nous implanter en Europe, grâce au mode SAAS, notamment. Aujourd'hui, Legisway n'a pas de filiales à l'étranger. Nous signons des contrats avec de très grands groupes qui nous déploient à l'étranger, ce qui est différent.

Quels conseils donneriez-vous à une start-up qui débute ?

- Toujours avoir les fonds propres nécessaires.
- Que le budget prévisionnel ne souffre jamais d'Excel optimisation !
- Que les fondateurs soient complémentaires (ventes, finances, R&D).
- Que la start-up ne perde jamais son dynamisme productif !

Propos recueillis par C2M

2017-2494