

Solution SaaS juridique

Annonce V85509 mise à jour le 27/10/2025

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	Logiciel
Localisation	Haute Garonne

Description du logiciel à vendre

Application Legal Tech innovante en phase MV, avec 50 prospects qualifiés et partenariat exclusif, conçue pour révolutionner la mise en relation entre entrepreneurs et avocats.

Position unique sur le marché : l'un des rares acteurs sélectionnés pour développer cette solution innovante, avec un partenariat stratégique en cours.

Produit fonctionnel et innovant : MVP opérationnel intégrant une interface hybride, une intelligence artificielle facilitant l'analyse et la compréhension juridique et une expérience utilisateur fluide.

Base de clients qualifiés : Plus de 50 prospects engagés, prêts à adopter la solution dès sa commercialisation.

Marché en forte croissance : La Legal Tech est un secteur dynamique, porté par la digitalisation croissante des services juridiques et la demande d'outils simplifiés pour les entrepreneurs.

Potentiel de développement élevé : Nombreuses fonctionnalités à ajouter, opportunités de partenariats étendus et possibilité d'élargir la clientèle à d'autres segments (PME, indépendants, grandes entreprises).

Caractéristiques clés de :

- Application web/mobile avec back-office complet.
- Mise en relation intelligente et sécurisée entre entrepreneurs et avocats.
- Automatisation partielle des analyses contractuelles via IA.
- Gestion simplifiée des démarches juridiques.
- Solution scalable, prête à être déployée à grande échelle.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		0	0	250
Marge brute		0	0	120
EBE		0	0	70
Rés. Exp.		0	0	60
Rés. Net		0	0	50
Salariés		1	1	1

Indications concernant les éléments chiffrés

La vente proposée porte sur la technologie, la propriété intellectuelle, la base prospects, ainsi que les opportunités de développement et partenariats existants.

C'est une occasion rare d'acquérir un produit à fort potentiel, prêt à être commercialisé et à se déployer rapidement sur un marché porteur.

Situation financière :
Projet early stage sans revenus pour le moment.
Prix de cession : 170 000 €.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Environnement concurrentiel :

Le marché de la Legal Tech connaît une forte croissance, avec de nombreux acteurs proposant des solutions variées :

- Plateformes de mise en relation avocat-client : Plusieurs sites facilitent la prise de contact, mais souvent sans intégration technologique avancée ni automatisation.
- Logiciels d'automatisation juridique : Outils permettant la rédaction automatique de contrats ou l'analyse de documents, parfois spécialisés dans un segment particulier.
- Services de conseil en ligne : Cabinets et startups offrant des services juridiques en ligne, avec une interface simplifiée mais souvent sans technologie IA intégrée.
- Grandes Legal Tech internationales : Solutions globales mais moins personnalisées pour les TPE et indépendants français, parfois trop complexes ou coûteuses.
- Le secteur est donc fragmenté, avec peu d'acteurs combinant mise en relation, automatisation et partenariat institutionnel.

Positionnement :

L'entreprise se positionne comme une solution innovante, hybride et accessible, combinant :

- Mise en relation intelligente entre entrepreneurs et avocats, avec un matching adapté aux besoins spécifiques.
- Automatisation partielle des analyses contractuelles grâce à une intelligence artificielle intégrée, ce qui améliore la rapidité et la compréhension juridique.
- Collaboration institutionnelle forte, notamment via le partenariat avec la DILA, qui donne un accès privilégié au marché public et renforce la crédibilité.

- Ciblage des TPE, indépendants et startups souvent sous-servis par les grandes Legal Tech ou les cabinets traditionnels.
- Expérience utilisateur fluide et intuitive, facilitant l'adoption même par des utilisateurs non experts en droit.

Avantages concurrentiels clés :

- Partenariat ; un gage de confiance et un levier stratégique majeur.
- Base de prospects qualifiés déjà identifiée, preuve de la demande réelle.
- Produit hybride combinant technologie avancée et mise en relation humaine.
- Modèle scalable et automatisé, permettant une montée en charge sans coûts proportionnels élevés.

Concurrence

Principaux concurrents :

1 - Plateformes de mise en relation avocat-client :

Fonction : Mise en relation simple entre clients et avocats, souvent avec des formules standardisées.

Limites : Peu d'automatisation, interface parfois basique, manque d'analyse juridique approfondie.

2 - Solutions d'automatisation juridique :

Fonction : Analyse automatisée de documents juridiques, rédaction assistée de contrats.

Limites : Peu ou pas de mise en relation directe avec des avocats, souvent ciblées sur des clients grands comptes.

3 - Cabinets et services en ligne :

Exemples : Avocats en ligne, consultations juridiques digitalisées.

Fonction : Services juridiques à distance, souvent par abonnement ou paiement à la consultation.

Limites : Peu d'intégration technologique avancée, coût parfois élevé pour les petites structures.

Positionnement face à la concurrence :

Solution hybride unique qui combine mise en relation intelligente et automatisation partielle via IA.

Focus sur les entrepreneurs, TPE et indépendants, un segment souvent peu servi par les acteurs traditionnels ou les grandes Legal Tech.

Partenariat institutionnel stratégique, apportant crédibilité et accès à des opportunités publiques.

Produit scalable et automatisé permettant une expérience utilisateur fluide et des coûts maîtrisés.

Points forts

Technologie innovante et prête à l'emploi : MVP fonctionnel intégrant une intelligence artificielle pour simplifier les analyses juridiques.

Solution hybride unique : allie mise en relation intelligente entre entrepreneurs et avocats avec automatisation partielle des démarches.

Partenariat stratégique : collaboration exclusive renforçant la crédibilité et ouvrant des opportunités institutionnelles majeures.

Base de prospects qualifiés : plus de 50 entrepreneurs intéressés validant un réel besoin marché.

Marché Legal Tech en forte croissance : positionnement sur un secteur dynamique, porté par la digitalisation croissante du droit.

Ciblage précis des TPE, indépendants et startups : segments souvent sous-servis par les grandes Legal Tech ou cabinets traditionnels.

Modèle scalable et automatisé : forte rentabilité potentielle avec peu de charges opérationnelles grâce à l'automatisation.

Expérience utilisateur fluide et intuitive : interface pensée pour faciliter l'accès aux services juridiques même aux non-experts.

Reconnaissance par la profession : finaliste du concours UIA x LexisNexis, valorisant l'innovation juridique.

Potentiel de développement important : nombreuses fonctionnalités à développer, avec une roadmap claire et des opportunités d'extension vers d'autres marchés.

Points faibles

Phase early stage / MVP : produit encore en phase de développement avec absence de revenus pour l'instant.

Dépendance au lancement commercial : réussite commerciale encore à confirmer, avec des risques liés à l'acquisition clients.

Ressources limitées : équipe réduite (une seule personne), ce qui peut ralentir le développement et la montée en charge.

Manque de notoriété pour l'instant : projet encore peu connu du grand public et des acteurs majeurs du secteur.

Concurrence forte et évolutive : marché Legal Tech dynamique avec plusieurs acteurs établis et nouveaux entrants.

Nécessité d'investissements marketing : pour assurer la visibilité, l'acquisition client et la croissance rapide.

Risque technologique : besoin d'assurer la robustesse et la sécurité de la plateforme en cas de montée en charge rapide.

Absence de chiffre d'affaires historique : certains investisseurs peuvent être frileux sans preuve de traction commerciale.

Infos sur la cession

A propos de la cession de ce Logiciel

Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Prix de cession	170 k€

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	150 k€

Complément

Expérience et compétences :

Connaissance du secteur Legal Tech ou juridique : idéalement une expérience dans le domaine du droit, des legal techs ou des services aux entreprises.

Compétences en développement commercial et marketing digital : capacité à lancer et accélérer la commercialisation d'une solution SaaS.

Compréhension technologique : suffisamment à l'aise avec les technologies numériques et l'automatisation pour piloter le produit et son évolution.

Sens de la gestion de projet et organisation : pour mener à bien le développement et la croissance dans un contexte de startup.

Profil entrepreneurial :

Esprit d'initiative et autonomie : capable de prendre des décisions stratégiques et opérationnelles rapidement.

Volonté de s'investir sur un projet en phase early stage : acceptant les risques liés au lancement commercial et au développement.

Orientation client forte : savoir construire une communauté d'utilisateurs fidèles et répondre à leurs besoins.

Ressources et réseau :

Capacité à investir : financier et/ou en temps pour accompagner le développement commercial et technologique.

Réseaux professionnels solides : pouvant faciliter les partenariats, la levée de fonds ou l'accès à des marchés cibles.

Objectifs du repreneur :

Cherche un projet à fort potentiel, avec un produit technologique avancé prêt à être déployé.

Veut s'inscrire dans une dynamique de croissance rapide sur un marché porteur.

Préfère une structure légère, automatisée, avec possibilité de scaler rapidement.