

Captain Contrat lève 4 millions d'euros et voit au-delà des TPE/PME

Cyril Vermeulen n'a pas oublié WaasBros.

Le cofondateur d'Aufeminin.com avait participé, l'an dernier, à la levée d'amorçage que la start-up – qui préfère se présenter sous sa marque commerciale **Captain Contrat** – avait bouclée pour un montant d'[un million d'euros](#).

Il remet au pot pour un tour de table de **4 millions d'euros** tout juste officialisé.

Olivier Heckmann (Multimania, Lycos, Kewego) fait de même dans le cadre de cette opération à laquelle souscrit un autre actionnaire historique de Captain Contrat : le Fonds Ambition Amorçage Angels (F3A, géré par Bpifrance).

CapHorn Invest est également de la partie, faisant son entrée au capital de la SAS fondée en 2013 par Philippe Wagner (président et directeur commercial ; ex-Deutsche Bank), Maxime Wagner (directeur marketing ; passé par Carrefour et Coca-Cola)... et Pierre Gielen.

Ce dernier, qui occupait le poste de CTO, a quitté l'aventure voilà un an, pour prendre les mêmes fonctions chez [Global Fintech Platform](#), qui développe une plate-forme de services financiers.

Un œil sur les grands comptes

En mai 2016, à l'heure d'annoncer sa première levée de fonds, Captain Contrat était hébergé dans [l'une des plates-formes d'incubation](#) de la Ville de Paris, qui l'avait sélectionnée comme finaliste de l'édition 2015 des Grands Prix de l'Innovation.

La start-up revendiquait alors 2 000 clients, pour une centaine d'avocats affiliés à sa « place de marché de mise à disposition de documents juridiques » (description extraite des CGU). Elle visait un développement en Allemagne, en Italie et en Espagne, après avoir signé des contrats en Belgique et au Luxembourg.

Un an et demi plus tard, il est encore question de « poser les premiers jalons d'un développement européen ». On en reste par ailleurs à une centaine d'avocats partenaires (qui ont « au moins 5 années de droit à l'université », « 18 mois de formation à l'école des avocats » et « plusieurs années d'expérience »). Le nombre de clients revendiqués a, lui, triplé, passant de 2 000 à 6 000.

Ils sont pour l'essentiel des entrepreneurs et des TPE/PME qui recherchent de l'assistance pour leurs démarches juridiques et administratives : création de sociétés, contrats commerciaux, dépôt de marque, gestion du personnel, levées de fonds...

Il leur est demandé de répondre à des questionnaires spécifiques pour préciser leurs besoins. Les documents alors créés par voie logicielle sont pour la plupart soumis à une validation par un avocat.

Captain Contrat s'engage sur une délivrance en trois jours ouvrés, avec des formules à l'acte ou sur abonnement mensuel. Une activité qu'il est question de développer auprès des grands comptes, sous l'angle du « département juridique en ligne ».