

papernest



# Dossier de presse

# Table des matières

Edito

Introduction

Notre histoire

Notre vision

Notre mission

La solution

3 situations

L'aventure papernest

La succes story

Partenaires - fournisseurs

Partenaires - réseaux

Chiffres-clés

Les travailleurs de l'ombre

Contact presse





# Edito

Philippe de la Chevasnerie  
CEO, papernest

*“Lorsque nous avons créé papernest il y a 7 ans, garder le contrôle des contrats du logement et du budget associé n'était déjà pas chose aisée. Depuis, c'est une multitude de services qui sont désormais disponibles sur modèle de l'abonnement : des contrats du logement (box, énergie, assurance, téléphonie) à tous les abonnements du quotidien (streaming, transport, alimentation, sport, mode etc.)*

*En quelques années seulement, l'ensemble de nos biens et services sont passés d'un modèle d'acquisition à un modèle de location, d'abonnement, de souscription. Les consommateurs doivent donc adapter leurs habitudes à ces nouveaux modes de consommation qui peuvent peser lourd dans le budget mensuel.”*

# Introduction

## 👉 Le contexte

Dans un contexte économique qui promeut une consommation de plus en plus personnalisée, de plus en plus de biens et services sont disponibles sur abonnement.

**La souscription récurrente a succédé à l'achat ponctuel** : on n'achète plus un film ou un billet de train, on s'abonne à Netflix et à TGV max. Et ça, dans tous les domaines : alimentation, sport, transport, culture, loisirs. On n'achète plus, on loue, on stream, on souscrit.

## 👉 Le problème

Nos abonnements se multiplient. Et à chacun, son espace client, ses modalités d'engagement et de résiliation, son prélèvement mensuel.

Aux charges récurrentes du logement (électricité, gaz, internet, assurance), s'ajoutent celles de tous ces abonnements du quotidien. **Des charges récurrentes qu'on a vite fait d'oublier, et qui pèsent sur notre budget.**



# 35%

des Français ne sont pas capables de dire **précisément** combien de charges récurrentes ils cumulent dans leur budget mensuel. <sup>1</sup>

# 40%

ont déjà continué à payer des abonnements qu'ils n'utilisaient pas ou peu. <sup>1</sup>

# 47%

des Français se sont déjà sentis **piégés** par un abonnement. <sup>1</sup>

# 44%

gardent des abonnements alors qu'ils savent qu'il existe plus **avantageux**.

# 63%

des Français pensent pouvoir faire des **économies** grâce à une **meilleure gestion** de leurs contrats et abonnements. <sup>1</sup>

# 27%

des Français seulement font le point **régulièrement** sur leurs contrats et abonnements. <sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>Ipsos x papernest « La consommation par abonnement : Nouvelles habitudes de consommation et impact sur le budget mensuel des Français ».

# Notre histoire



## Une idée

Philippe de la Chevasnerie a dû souvent déménager et à chaque fois ce sont les mêmes démarches longues et incompréhensibles : résilier l'électricité et le gaz, la box internet, l'assurance habitation, et signer de nouveaux contrats pour le nouveau logement. Une idée lui est alors venue : et s'il existait une solution pour faciliter la gestion de ces abonnements au quotidien.



## Une startup

Il s'est alors associé à Benoît Fabre pour créer papernest, la première solution spécialisée permettant aux particuliers de réunir, résilier et souscrire tous les contrats du logement - électricité, gaz, box internet, mobile, assurance habitation - en seulement quelques clics.



## Une solution 360

Avec la crise COVID-19 qui a freiné les déménagements et l'avènement de la consommation par abonnement, papernest s'est donné une nouvelle mission : devenir la plateforme à partir de laquelle chacun peut centraliser, optimiser et résilier toutes les charges récurrentes sur le modèle de l'abonnement, des contrats du logement à tous ceux de la vie quotidienne (transport, streaming, salles de sport, etc.).



# Notre mission 🚀

## Révolutionner la gestion des charges récurrentes.

Aider les particuliers à reprendre le contrôle de leurs charges récurrentes en les accompagnant dans la gestion des différents contrats et abonnements que nous consommons chaque mois ou chaque année.

En construisant **la solution** qui permet aux particuliers :

👉 de se décharger de toutes les **démarches** administratives liées aux contrats et aux abonnements.

👉 d'être accompagné dans l'optimisation des **charges récurrentes** qui font notre budget mensuel.

**Gratuitement, simplement, rapidement.**



# Une solution, trois situations.

**papernest, c'est la solution qui révolutionne la gestion des charges récurrentes de tous les particuliers.**

## En les déchargeant des démarches administratives

👉 papernest s'occupe de tout : fini les FAQs interminables, les formulaires de contact, les 14mn de musique d'attente, les conditions opaques, la jungle des offres et des comparateurs.

## En leur permettant de faire des économies

👉 papernest accompagne les particuliers dans la réduction des charges récurrentes en permettant de changer d'offre et de fournisseur, librement et en quelques clics. Jusqu'à 480€ d'économies par an.

## En les aidant à reprendre le contrôle de leur budget

👉 papernest permet aux particuliers de synchroniser toutes les charges récurrentes au sein d'un seul espace, et de souscrire, basculer et résilier librement chacune d'entre elles.

**En quelques minutes, en ligne ou au téléphone,  
Rapidement, simplement, gratuitement.**





# Une solution, trois situations.



*Léa, 22 ans, étudiante en éco-gé. Elle rentre d'un date un peu angoissant, elle a des partiels demain, et a relancé sa machine pour la 3e fois de la semaine.*

**Mais surtout**, elle emménage lundi. Et elle sait qu'elle doit trouver le temps et l'énergie de s'occuper de résilier la box et l'assurance de son ancien appart. Et de prendre tous les contrats pour le nouveau. Le gaz et l'électricité aussi peut-être. Ou ça c'est peut-être les propriétaires ? Ou la copro. Pas sûre. Angoisse qui monte. Refus d'obstacle. Panique à bord.



*Marco, 56 ans, gérant d'un restaurant italien à Angers. Il doit organiser les vacances de Noël, faire réparer l'écran de son téléphone et se remettre au sport, vite.*

**Mais surtout**, il vient de réaliser qu'il payait 40€ sa box depuis 2 ans alors que la même offre existait pour 9,99€ chez SFR. Après 11 minutes à se repasser les 4 saisons de Vivaldi, il a enfin un conseiller en ligne... qui lui explique qu'il ne peut rien faire au téléphone et que c'est à lui de faire cette démarche depuis son espace client. Auquel, bien entendu, il n'arrive pas à se connecter. Encore une bonne semaine qui commence.



*Idris, 27 ans, bartender à Bordeaux. Il vient de recevoir une majoration de la fourrière, a troué son jean préféré, et ne trouve plus son deuxième airpod.*

**Mais surtout**, il n'arrive pas à résilier son abonnement RMC Sport qu'il avait pris juste pour la Champions League. L'occasion de se pencher sur son abonnement à la salle de sport à laquelle il n'a jamais mis les pieds. Et à prendre son propre compte Netflix maintenant que son ex a changé les codes. Et à changer de box internet, ça fait un moment qu'il le procrastine ça aussi. La liste est longue. Par où commencer ?

**papernest,  
c'est aussi...**



avril 2015

Philippe et Benoît créent **Souscritoo** (ancêtre de papernest)

juillet 2016

Souscritoo est sélectionné pour intégrer l'accélérateur californien **Y Combinator** (Airbnb, Stripe, Dropbox...)

avril 2017

Souscritoo passe le cap des **100 000 utilisateurs** et devient **papernest**. Levée de fonds de 10 millions € (Partech Ventures, Idinvest Partners, Kima Ventures)

juin 2017

papernest atteint les **100 papermates**

mai 2018

papernest s'attaque à l'international, ouvre de nouveaux bureaux à **Barcelone** et part à la conquête du marché espagnol

février 2019

**Century 21** devient le 1er réseau immo partenaire de papernest (suivi par Orpi, Laforêt, Arthurimmo.com, Citya...)

juillet 2019

papernest atteint les **1000 partenaires** immobiliers

janvier 2020

papernest intègre la **French Tech 120** pour la première fois. Ouverture du marché italien

juin 2020

papernest lance sa 1e **campagne d'achat groupé** et passe la barre des **4 000 agences** partenaires

août 2020

Plus de **500 000 clients** accompagnés et **8 000 agences** partenaires. Ouverture du marché anglais

octobre 2020

papernest signe un partenariat d'ampleur avec **BNP Paribas**

janvier 2022

**1 000 000** clients, plus de **1 000 papermates**. **10 000** agences partenaires. **3** bureaux (Paris, Reims, Barcelone)

février 2023

**1 300 000** clients et FT 120 pour la 4ème année consécutive



# Fournisseurs partenaires



## Piliers de notre modèle.

Nous travaillons aujourd'hui avec une sélection de nombreux fournisseurs, ce qui nous permet de proposer une offre à la fois complète et adaptée à chacun de nos utilisateurs. Nous choisissons chacun de nos fournisseurs partenaires en fonction de la qualité de ses offres, de ses processus de souscription et de la satisfaction des clients.

C'est d'ailleurs sur ces fournisseurs que notre modèle repose puisque c'est en tant qu'apporteur d'affaires que papernest se rémunère auprès d'eux. En revanche, nous sommes entièrement indépendants de leurs intérêts, et il ne revient qu'à nos clients de choisir les offres qui leur conviennent.



# Nos partenaires.

## Les professionnels de l'immobilier

Nous travaillons avec tous les professionnels de l'immobilier pour être au plus proche de ceux qui souhaitent se décharger des démarches liées aux charges récurrentes du logement : ceux qui déménagent. papernest est alors la solution qui accompagne les clients des professionnels de l'immobilier dans le déménagement.

Début 2022, ce sont plus de **10 000 agences partenaires** qui nous font confiance, et proposent le service papernest à leurs clients.

## Les réseaux bancaires

Nous travaillons avec les plus grands réseaux bancaires pour être au plus proche de ceux qui veulent reprendre le contrôle de leur budget. papernest est alors la solution qui accompagne les clients des professionnels des banques dans la gestion et l'optimisation de leurs charges récurrentes.

Début 2022, ce sont plus de **5000 agences partenaires** qui nous font confiance, et proposent le service papernest à leurs clients.

# papernest aujourd'hui



# Notre équipe.

## 👉 Les fondateurs

**Philippe de la Chevasnerie**  
est CEO et co-fondateur de  
papernest. Ancien consultant chez  
McKinsey, Philippe est diplômé  
d'HEC et de l'École Polytechnique.



**Benoît Fabre**  
est CTO et co-fondateur de  
papernest. Ancien consultant chez  
Advancy, Benoît est diplômé de  
Supélec et de l'ESCP.



## 👉 Les papermates

### 1000 collaborateurs

Riche de plus de 40 nationalités, notre équipe jeune et dynamique - 27 ans en moyenne ! - fait grandir papernest au quotidien, depuis nos bureaux de Paris, de Barcelone, et de Reims.



## Media Kit

👉 [Télécharger](#) des images, logos,  
photos d'équipes

## Lien de références

👉 [Site web](#)

👉 [Derniers communiqués de presse](#)

## Contact Press



**Louise**  
**Desgrées du loû**

PR Executive

[louise.desgrees@papernest.com](mailto:louise.desgrees@papernest.com)  
06.66.84.85.82

<