

papernest

Dossier de presse

Table des matières

Edito

Introduction

Notre histoire

Notre vision

Notre mission

La solution

3 situations

L'aventure papernest

La success 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 10 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.¹

40%

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

47%

des Français se sont déjà sentis **piégés** par un abonnement.¹

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.¹

27%

des Français seulement font le point **régulièrement** sur leurs contrats et abonnements.¹

¹Ipsos x papemest « 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 14min 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 850 € 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 fondent **Souscritoo** (ancêtre de papernest) à Paris, avec une mission : simplifier la gestion des abonnements.

Avril 2017

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

Janvier 2019

papernest lance une **stratégie de partenariat** forte en collaboration avec des acteurs clés du secteur immobilier, intégrant nos services directement dans le parcours de déménagement de leurs clients.

Janvier 2020

papernest intègre la French Tech 120 qui reconnaît les scale ups françaises les plus prometteuses. Ouverture au marché italien.

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)

Juillet 2016

Souscritoo est sélectionné pour intégrer l'accélérateur californien **Y Combinator** (Airbnb, Stripe, Dropbox...). Nous choisissons de rester concentrés sur le marché Français où les opérations se développent rapidement.

Mai 2018

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

Février 2019

papernest dépasse rapidement les **1 000 agences partenaires**, confirmant notre valeur dans l'écosystème immobilier.

Mars 2020

L'épidémie de covid ralentit les activités. papernest s'oriente vers une mission plus large : aider les utilisateurs à comparer et à optimiser leurs contrats pour faire des économies sur les dépenses récurrentes.

Janvier 2021

papernest évolue vers la distribution de ses propres produits, à commencer par des **assurances habitations**. papernest lance sa **première campagne TV** sur le marché français.

Janvier 2025

papernest atteint les **2 millions d'utilisateurs** accompagnés à travers l'Europe.

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 2025, ce sont plus de **10 000 agences partenaires** qui nous font confiance, et proposent le service papernest à leurs clients.

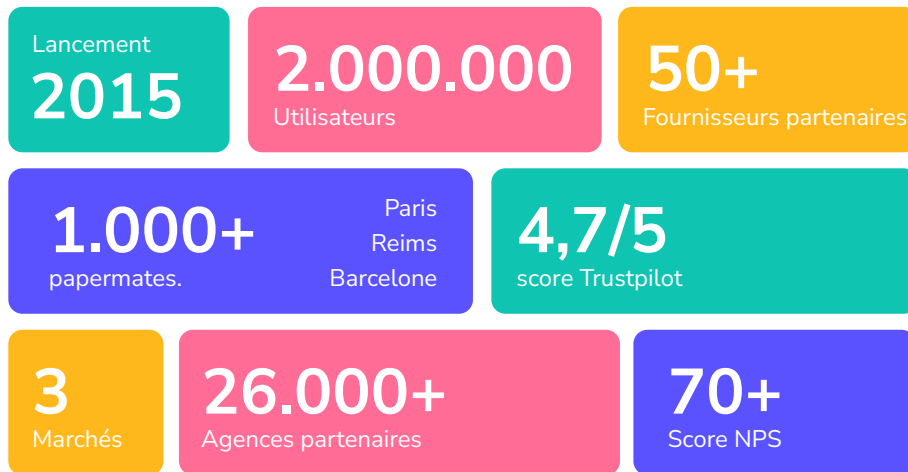
Les réseaux bancaires 🏦

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 2025, ce sont plus de **5 000 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 et photos de nos équipes

Lien de références

👉 [Site web](#)

👉 [Derniers communiqués de presse](#)

Nous contacter



Valentin PODDANY

+33 677455911
valentin.poddany@papernest.com