

Papernest va s'appuyer sur le réseau bancaire du groupe BPCE pour aider les particuliers à optimiser leurs factures

Les Banques Populaires et les Caisses d'Épargne (groupe BPCE) viennent d'annoncer un partenariat avec la startup Papernest : celle-ci va pouvoir toucher facilement près de 27 millions de clients grâce à un parcours simplifié, qui peut être initié au sein des applications bancaires.

Temps de lecture : minute

13 octobre 2023

Après BNP Paribas, puis Société Générale en 2022, c'est un autre groupe bancaire qui vient de signer un partenariat avec la startup Papernest : le groupe BPCE, qui rassemble les Banques Populaires et les Caisses d'Épargne. En cours de déploiement, le partenariat va permettre aux clients de ces deux réseaux d'être mis en relation avec un conseiller Papernest, directement via leur conseiller bancaire, le site de leur banque ou leur application bancaire.

“Le parcours mis en place dans les applications Banque Populaire et Caisse d'Épargne permet aux clients de comparer, souscrire et résilier leurs contrats directement depuis la synthèse des comptes. À la clé, des démarches simplifiées et des économies substantielles réalisées facilement”, explique le CEO de Papernest, Philippe de la Chevasnerie. Avec cette intégration, l'entreprise pourra ainsi toucher un bassin potentiel de 9,7 millions de clients côté Banque Populaire et 17,2 millions de clients côté Caisse d'Épargne.

Du côté de BPCE, qui touche une commission sur les contrats conclus par son intermédiaire, l'intérêt du partenariat est avant tout d'améliorer l'expérience client, comme l'explique à Maddyness Harold Elie, directeur nouveaux business du groupe : "notre but, c'est de proposer un service gratuit pour aider les clients à optimiser leurs budgets, afin d'enrichir notre modèle de relation et améliorer la satisfaction client".

Papernest mise sur des partenariats pour se développer

Lancée en 2015 sous le nom de Souscritoo, la scaleup, membre du FrenchTech 120 depuis le lancement du classement en 2020, propose en effet une solution pour optimiser et simplifier les démarches administratives liées aux contrats et abonnements du foyer : après avoir identifié les meilleures offres, Papernest s'occupe de toutes les démarches administratives auprès des fournisseurs pour assurer la résiliation et la migration des contrats. Ce modèle est désormais exporté à l'international (Italie, Allemagne, Espagne, Grande-Bretagne).

Si les particuliers peuvent bénéficier directement du service en se connectant sur le site de Papernest, l'entreprise a très tôt misé en parallèle sur une stratégie de partenariats. Un moyen de faire connaître son offre, mais aussi de l'adapter aux besoins du marché, grâce à une démarche de co-construction. "[Au début], nous avons essayé de faire des partenariats avec des grands groupes sans forcément avoir bien pensé le produit. On a tout remis à plat, on s'est rapproché d'agents immobiliers, on a co-construit avec eux une plateforme et c'est ça qui a marché", expliquait ainsi Philippe de La Chevasnerie à Maddyness l'an dernier.

Une proposition de valeur d'actualité

Huit ans après sa création, la proposition de valeur de la startup trouve un regain d'intérêt dans le contexte actuel de hausse de l'inflation et d'augmentation du coût de l'énergie. C'est d'ailleurs ce qui a convaincu BPCE de nouer ce partenariat. "Ce partenariat avec Papernest illustre la volonté des Banques Populaires et des Caisses d'Epargne d'aller plus loin dans l'accompagnement des clients au quotidien, en particulier dans cette période inflationniste", explique Sofiane Mekaoui, le directeur Transformation - Nouveaux Business & Marketing Relationnel du Groupe BPCE.

Celui-ci ajoute : "Papernest se charge de leur proposer les meilleures offres du marché en matière d'énergie et de téléphonie et gère toutes les démarches administratives de souscription et de résiliation. C'est un vrai plus pour faire des économies sans augmenter sa charge mentale." La startup estime en effet que les clients peuvent économiser en moyenne 480 euros par an s'ils modifient l'ensemble de leurs contrats d'énergie (électricité/gaz) et de téléphonie (mobile/box).

L'offre est en cours de déploiement dans les établissements du groupe BPCE. Elle est déjà disponible pour les clients de Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes, Banque Populaire du Nord, Banque Populaire du Sud, Banque Populaire Val de France, Caisse d'Epargne Auvergne Limousin, Caisse d'Epargne CEPAC, Caisse d'Epargne Grand Est Europe, Caisse d'Epargne Hauts de France, Caisse d'Epargne Languedoc-Roussillon et Caisse d'Epargne Normandie.

Ce partenariat s'ajoute à une douzaine de collaborations en cours entre le groupe bancaire et des startups, comme la startup toulousaine [Cozynergy](#) dans la rénovation énergétique ou [Mailinblack](#) dans la cyber-sécurité. "Nous choisissons des partenaires qui opèrent sur des territoires qui correspondent à des attentes clés de nos clients. On

s'assure que nos partenariats soient cohérents avec nos verticales et clientèles stratégiques : la transition environnementale, la santé, l'immobilier, le pouvoir d'achat, l'accompagnement des néo-professionnels et des petits professionnels ou la conquête d'une cible jeune", explique Harold Elie.



À lire aussi

Avec plus d'un million de clients, retour sur les 7 années d'hypercroissance de Papernest



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par Benoit Zante