

## Papernest et LegaLife se rapprochent pour faciliter les déménagements

Par Gérald Dudouet | le mercredi 22 mai 2019 | Logiciels de gestion



**Pour simplifier toutes les contraintes administratives relatives à un déménagement, Papernest et LegaLife signent un partenariat. Cette collaboration vise la promotion respective de leurs services et confirme, de part et d'autre, la volonté de ne plus faire cavalier seul.**

Faciliter les démarches administratives des particuliers mais aussi des agents immobiliers dans le cadre d'un déménagement, tel est le point commun entre LegaLife et Papernest. Si le premier est le pionnier de la rédaction automatisée de documents juridiques 100 % digitalisés, le second simplifie toutes les obligations corrélatives à un changement d'adresse. « Par l'intermédiaire de notre plateforme, nous gérons, pour les particuliers, la résiliation et la souscription de leurs contrats : électricité, gaz, internet, assurance habitation, forfait mobile... Nous venons même de lancer un nouveau service dédié au transfert d'abonnement de journaux et de magazines », détaille Guillaume Lechapelays, Strategic Partnerships Manager chez Papernest. Après 4 années d'existence et 250 000 clients accompagnés dans leur déménagement, la start-up a déployé depuis plus d'un an une stratégie de partenariat globale avec les acteurs de l'immobilier. « A destination des réseaux d'agences immobilières, d'agents de franchise, d'indépendants... Nous avons ainsi développé une offre à laquelle 1500 partenaires ont d'ores et déjà adhéré. Elle consiste; pour l'agent immobilier, dans un moment opportun (signature du bail, état des lieux...), à promouvoir et à accompagner la souscription de notre service gratuit en échange d'une rémunération de 30€ en tant qu'apporteur d'affaires », explique-t-il.

### 350 000 clients potentiels chaque mois

Pour ancrer l'ensemble de ses collaborations sur la durée, Papernest a mis en place une équipe dédiée qui suit, forme et accompagne chaque partenaire dans son discours promotionnel. Aussi, dans cette même dynamique, Papernest vise, avec LegaLife, le développement de ses prescripteurs. « Avec chaque mois 350 000 visiteurs uniques et 160 000 souscripteurs, LegaLife représente pour nous une manne de nouveaux clients. Désormais redirigés automatiquement vers nos prestations, ces derniers bénéficient d'un numéro de téléphone dédié où nos conseillers les accompagnent pour faciliter leur déménagement », explique Guillaume Lechapelays. Pour LegaLife, ce partenariat ouvre également la voie à de nouvelles perspectives. D'une part, la start-up poursuit sa volonté de tisser des liens avec d'autres acteurs du marché, comme ceux qu'elle a noués avec iBanFirst (banque en ligne), Alan (assurance santé), Sofradom (domiciliation). D'autre part, avec une offre initiale facturée 19€ (bail, état des lieux...), la start-up met à la disposition de ses utilisateurs, via Papernest, un service gratuit à même de valoriser son image. « En outre, elle perçoit 30€ de commission à chaque souscription passée par sa plateforme », conclut Guillaume Lechapelays.

À lire aussi...

Votre recherche

NEWSLETTER

Votre e-mail

S'inscrire

Green-Acres

**10 CONTACTS QUALIFIÉS VOUS ATTENDENT**

**ESSAI GRATUIT ICI !**

### TOP 5 DES OFFRES D'EMPLOI

**Chargé(e) de recrutement**

AC3 Groupe - Brest

**Conseiller pro immobilier et formateur H/F**

Sextant France - France

**Conseiller immobilier indépendant H/F**

OptimHome - France

**Commercial(e) Grands Comptes H/F**

Bien'ici - Paris

**Conseiller(e) immobilier ancien H/F**

Orpi - National

Métier, entreprise, mot-clé

Webgenery®  
Internet immobilier

**CONTACTEZ-NOUS pour une offre sur mesure**

**Tél France. +33 (0)4 50 24 55 01**  
**Tél Suisse. +41 (0)79 132 60 26**