



Dossier de présentation du projet

L'Artisan Pass

L'abonnement dépannage plomberie, électricité et petit bricolage, avec intervention garantie sous 24 h, de 9,90 € à 24,90 € TTC par mois.

Porté par **L'ARTISAN, société par actions simplifiée (SAS)**

207 rue Ordener, 75018 Paris · 953 777 018 R.C.S. Paris

Présenté par Patrick Hubert, Président

Établi le 20 octobre 2026 · à l'attention de Banque Populaire Rives de Paris



Sommaire

1. Le projet en bref
2. La société et son dirigeant
3. Le constat
4. L'offre
5. Le modèle économique
6. Le marché et la concurrence
7. Une plateforme déjà opérationnelle
8. La commercialisation
9. Les risques et leur maîtrise
10. Le calendrier
11. La synthèse financière
12. Notre demande : un ICS pour prélever nos abonnés

Documents joints : prévisionnel financier détaillé sur 3 ans et plaquette de présentation du service. Tous les montants du dossier sont hors taxes, sauf les prix d'abonnement, exprimés TTC comme sur le site.

1. Le projet en bref

L'Artisan Pass est un abonnement mensuel de dépannage à domicile en plomberie, électricité et petit bricolage. Pour 9,90 € à 24,90 € TTC par mois, l'abonné obtient un technicien chez lui sous 24 h, un diagnostic et un devis offerts, un tarif réduit et, selon la formule, des micro-interventions incluses et une visite préventive.

Le service est porté par L'ARTISAN, entreprise de plomberie et d'électricité du 18e arrondissement de Paris. Il transforme un métier de dépannage ponctuel en revenu récurrent et prévisible, en s'appuyant sur l'équipe actuelle de l'entreprise et sur un réseau de dépanneurs partenaires.

4841

abonnés fin 2029

645 k€

chiffre d'affaires 2029

158 k€

résultat net 2029

818

prélèvements SEPA par
mois fin 2027

Points forts. Une entreprise du métier, déjà en activité, qui porte le projet ; une plateforme complète déjà en ligne ; un modèle d'abonnement à revenus récurrents ; un résultat positif dès la première année dans le prévisionnel et une trésorerie qui ne descend jamais sous 4549 €.

2. La société et son dirigeant

Société	L'ARTISAN, société par actions simplifiée (SAS)
Capital	1000 €
Immatriculation	SIRET 953777 018 00011 · 953777 018 R.C.S. Paris · TVA FR40953777018
Siège	207 rue Ordener, 75018 Paris
Activité	Travaux de plomberie et d'installation (NAF 43.22A), enseigne ETB JACQUIER, connue localement sous le nom « Plombier du 18ème »
Dirigeant	Patrick Hubert, Président
Date de création	13 juin 2023
Effectif actuel	1 à 2 salariés (dernière tranche déclarée)

Le dirigeant

Patrick Hubert a créé L'ARTISAN le 13 juin 2023 et la préside depuis son origine. Il dirige au quotidien une entreprise de dépannage et de travaux implantée dans le 18^e arrondissement de Paris. L'Artisan Pass prolonge cette activité : proposer aux particuliers un interlocuteur fiable et un délai d'intervention garanti, contre une cotisation mensuelle. Il porte personnellement le projet et en assure la direction.

Pourquoi L'ARTISAN porte ce projet

- **La connaissance du métier** : diagnostic, chiffrage, coût réel d'une intervention, sélection des artisans. Les prix et les plafonds de l'abonnement sont calés sur des interventions que l'entreprise réalise chaque jour.
- **Une base de départ** : la clientèle actuelle de l'entreprise dans le nord de Paris est le premier vivier d'abonnés, ce qui réduit fortement le coût d'acquisition la première année.
- **Une capacité d'intervention immédiate** : l'équipe de L'ARTISAN assure les premières interventions pendant que le réseau de partenaires se constitue.
- **Un revenu régulier** : l'abonnement lisse l'activité, très saisonnière dans le dépannage, et fidélise la clientèle.

3. Le constat

Les pannes du logement sont fréquentes, souvent urgentes, et le particulier se retrouve seul face à elles.

- **Trouver vite un artisan disponible** est difficile, surtout pour une petite intervention que les entreprises hésitent à prendre.
- **Le dépannage à domicile a mauvaise réputation** : tarifs annoncés au dernier moment, frais de déplacement imprévus, interventions facturées très au-dessus de leur valeur. Le secteur fait régulièrement l'objet de mises en garde des pouvoirs publics.
- **Les garanties d'assistance** des contrats d'assurance habitation couvrent surtout l'urgence (dégât des eaux) et rarement la petite panne du quotidien : robinet qui fuit, prise grillée, chasse d'eau, porte qui ferme mal.
- **Certains publics sont particulièrement exposés** : personnes âgées, locataires, familles sans temps pour chercher, propriétaires bailleurs qui gèrent à distance.

L'Artisan Pass apporte une réponse simple : un interlocuteur unique, un délai écrit, des prix connus d'avance et un suivi en ligne, pour le prix d'un abonnement de téléphonie.

4. L'offre

Formule	Prix TTC / mois	Contenu
Sérénité Pour être couvert sans surprise	9,90 €	Technicien garanti sous 24 h ; Diagnostic / devis offert (normalement 30–50 €) ; Tarif horaire réduit (–15 %) ; Hotline conseil par téléphone / WhatsApp
Tranquillité La formule la plus équilibrée	17,90 €	Tout Sérénité ; 1 micro-intervention incluse par an (fuite de joint, prise, chasse d'eau...) ; Priorité de passage sous 24 h garantie ; Dédommagement si le délai n'est pas tenu
Confiance+ Pour anticiper avant la panne	24,90 €	Tout Tranquillité ; 2 micro-interventions incluses par an ; 1 visite de contrôle préventif / an (plomberie + élec) ; Garantie pièces & main d'œuvre étendue

- **Périmètre** : plomberie, électricité et petit bricolage du quotidien. Les gros travaux (rénovation, chauffe-eau, mise aux normes complète) sont exclus et proposés sur devis au tarif abonné.
- **Garde-fous** : micro-interventions plafonnées en durée et en pièces, franchise de déplacement possible de 15 €, interventions non reportables d'une année sur l'autre, engagement initial de 6 mois.
- **Options** : parrainage (1 mois offert), multi-logement, nuit et week-end, réseau élargi.
- **Engagements de service écrits** : rappel dans l'heure ouvrée, technicien sous 24 h, dédommagement si le délai n'est pas tenu (Tranquillité et Confiance+), réclamations traitées selon une procédure publiée.
- **Statut** : L'Artisan Pass est un service de dépannage, pas un contrat d'assurance. Il ne couvre pas le coût des sinistres et ne relève pas de l'intermédiation en assurance.

5. Le modèle économique

Le modèle repose sur la mutualisation : chaque abonné paie une petite cotisation mensuelle, et seule une partie d'entre eux utilise ses interventions incluses dans l'année.

Deux sources de revenus

- **Les abonnements** : 16,90 € TTC par mois en moyenne (14,08 € HT), avec la répartition prévue ci-dessous.
- **Une commission de 12 %** sur les travaux payants hors forfait réalisés par le réseau (hypothèse de 0,4 chantier par abonné et par an, 220 € HT en moyenne).

Marge par formule, avant frais de structure

Formule	Part prévue	Prix TTC	Prix HT	Coût des prestations incluses / mois	Marge / mois
Sérénité	30 %	9,90 €	8,25 €	0,00 €	8,25 €
Tranquillité	50 %	17,90 €	14,92 €	3,25 €	11,67 €
Confiance+	20 %	24,90 €	20,75 €	10,58 €	10,17 €

Coût des prestations : micro-intervention payée 65 € HT au technicien, utilisée dans 60 % des cas ; visite préventive payée 70 € HT, réalisée dans 70 % des cas.

10,47 €

marge moyenne par abonné et par mois, après prestations, dédommagements, frais de prélèvement et impayés

104

abonnés suffisent à couvrir les frais fixes de la première année

juin 2027

premier mois à partir duquel tous les mois sont bénéficiaires

6. Le marché et la concurrence

Le marché visé est celui des ménages de Paris et de la petite couronne, puis de l'Île-de-France : propriétaires occupants, locataires, personnes âgées et propriétaires bailleurs. Le service se déploie secteur par secteur pour tenir la garantie de 24 h.

Solution existante	Limites pour le client
Dépanneur trouvé en urgence sur internet	Prix inconnus d'avance, qualité aléatoire, risque d'abus.
Assistance de l'assurance habitation	Centrée sur l'urgence et le sinistre, rarement sur les petites pannes ; franchises et plafonds.
Contrats d'assistance de grands groupes (par exemple HomeServe)	Souvent un contrat distinct par équipement (plomberie, électricité, chauffage).
Abonnements dépannage récents (par exemple Topizy)	Concept proche, qui confirme l'existence de la demande.
Plateformes de mise en relation	Mettent en contact mais ne garantissent ni le délai ni le résultat.

Notre positionnement. Une entreprise artisanale locale qui exploite elle-même le service, trois métiers dans un seul abonnement à moins de 25 €, un délai écrit et dédommagé, et un suivi en ligne complet de la demande au compte rendu.

7. Une plateforme déjà opérationnelle

L'outil de travail est déjà construit et en ligne sur lartisanpass.fr.

Pour les abonnés

- Site complet : formules, services couverts, fonctionnement, questions fréquentes, blog de conseils.
- Souscription en ligne et demande de rappel.
- Espace client : demande d'intervention, suivi en direct (technicien affecté, en route, sur place, terminé), compte rendu.
- Réclamation, résiliation et rétractation en ligne, conformes aux obligations légales.
- E-mails automatiques à chaque étape.

Pour les dépanneurs et l'équipe

- Candidature en ligne des artisans, validation par l'équipe.
- Espace partenaire : interventions proposées par métier et département, acceptation, étapes, compte rendu.
- Administration : abonnements, clients, attribution des interventions, rappels, réclamations avec échéances, résiliations.
- Comptes nominatifs par conseiller et journal des actions.
- Tableau de bord : revenu mensuel, conversion, répartition des formules.



8. La commercialisation

- **La clientèle actuelle de L'ARTISAN** : proposition de l'abonnement à chaque intervention et aux clients existants.
- **La proximité** : présence locale, flyers et affichage chez les commerçants, référencement local sur internet.
- **Les prescripteurs** : syndicats de copropriété, agences immobilières, gestionnaires locatifs et propriétaires bailleurs (offre multi-logement dédiée).
- **Le parrainage** : un mois offert pour chaque filleul abonné.
- **Le contenu** : blog de conseils pratiques déjà publié, qui attire des visiteurs depuis les moteurs de recherche.

Budget d'acquisition retenu dans le prévisionnel : 20 € par nouvel abonné en 2027, 30 € par nouvel abonné en 2028, 35 € par nouvel abonné en 2029.

9. Les risques et leur maîtrise

Risque	Comment nous le maîtrisons
Les abonnés utilisent plus d'interventions que prévu	Micro-interventions plafonnées en durée et en pièces, franchise de déplacement, engagement de 6 mois, interventions non reportables. Même si 100 % des interventions incluses étaient utilisées, chaque formule garderait une marge positive.
Le délai de 24 h n'est pas tenu	Déploiement secteur par secteur, équipe de L'ARTISAN en appui, réseau de partenaires par département, provision de 1 % des abonnements pour les dédommagements.
Résiliations plus nombreuses	Engagement initial de 6 mois, suivi de la qualité, visite préventive qui crée un contact régulier. Prévisionnel bâti sur 2 % de résiliations par mois.
Recrutement plus lent que prévu	Les charges suivent les abonnés : conseillers recrutés par paliers, marketing proportionnel aux nouveaux abonnés, aucun local à louer.
Qualité des partenaires	Sélection à l'entrée, charte signée, comptes rendus et réclamations suivis, sortie du réseau en cas de manquements répétés.
Cadre juridique	Service de dépannage et non assurance ; conditions générales, document d'information, procédure de réclamation et résiliation en ligne publiés. Médiateur de la consommation à désigner avant le lancement commercial.

10. Le calendrier

Septembre 2026	Plateforme en ligne sur lartisanpass.fr : site, souscription, espaces client, dépanneur et administration
Octobre à décembre 2026	Constitution du réseau de dépanneurs partenaires sur Paris et la petite couronne, premiers abonnés
Janvier 2027	Lancement commercial : campagnes locales, partenariats avec syndicats et agences
2028	Extension du réseau à toute l'Île-de-France
2029	Ouverture d'autres grandes agglomérations

11. La synthèse financière

Prévisionnel sur trois ans à partir du lancement commercial de janvier 2027. Le détail des hypothèses, le compte de résultat et le plan de trésorerie mois par mois figurent dans le prévisionnel joint.

	2027	2028	2029
Abonnés en fin d'année	818	2493	4841
Chiffre d'affaires HT	57855 €	283159 €	645108 €
dont abonnements (net des mois offerts)	54379 €	266337 €	606904 €
dont commissions sur travaux	3476 €	16822 €	38203 €
Marge après prestations incluses	42519 €	208943 €	476557 €
Excédent brut d'exploitation	11306 €	70226 €	206879 €
Résultat net	7910 €	55420 €	157909 €
Trésorerie en fin d'année	20306 €	89136 €	283208 €
Conseillers salariés en fin d'année	0	1	3

- Rythme de souscription : 30 nouveaux abonnés le premier mois, puis 8 de plus chaque mois (118 en décembre 2027, 310 en décembre 2029).
- Résiliations : 2 % des abonnés chaque mois.
- Rémunération du dirigeant : aucune en 2027 (rémunéré par l'activité actuelle de L'ARTISAN), 2000 € chargés par mois en 2028, 3500 € chargés par mois en 2029.

12. Notre demande : un ICS pour prélever nos abonnés

L'abonnement est payé chaque mois, d'avance, **uniquement par prélèvement SEPA**. Nous sollicitons l'attribution d'un Identifiant Créancier SEPA (ICS) et l'ouverture du service d'émission de prélèvements SEPA CORE sur notre compte professionnel.

Pourquoi uniquement le prélèvement

- **Un paiement adapté à l'abonnement** : petits montants (9,90 € à 24,90 € TTC), réguliers, à date fixe, comme l'électricité, le téléphone ou l'assurance.
- **Plus simple pour l'abonné** : aucune carte à renouveler, aucun paiement à valider chaque mois, aucune coupure du service à l'expiration d'une carte.
- **Un coût maîtrisé** : commission fixe par prélèvement, sans pourcentage sur le montant.
- **Une trésorerie prévisible** : une seule remise par mois, le 10, qui finance les interventions du mois.

Volumes prévisionnels

	Fin 2027	Fin 2028	Fin 2029
Prélèvements par mois	818	2493	4841
Montant TTC de la remise mensuelle	13824 €	42132 €	81813 €
Montant TTC prélevé sur l'année	73667 €	337206 €	753520 €

Montant moyen 16,90 € TTC, montant maximal 24,90 € TTC par prélèvement. Un seul prélèvement par abonné et par mois.

Nos engagements

- Un mandat SEPA signé par chaque abonné à la souscription, conservé pendant toute la durée de l'abonnement et au-delà selon les règles en vigueur.
- Une pré-notification avant chaque prélèvement (montant et date) au moins 5 jours à l'avance, prévue dans les conditions générales.
- Aucun prélèvement pendant le délai de rétractation de 14 jours sans accord exprès de l'abonné ; arrêt immédiat des prélèvements après résiliation.
- Traitement rapide des rejets et des contestations : relance de l'abonné, nouvelle présentation unique, suspension du service en cas d'impayé persistant.
- Une provision pour impayés et rejets intégrée au prévisionnel (2 % de rejets, 1 % d'impayés définitifs).

Le financement du démarrage

Aucun emprunt n'est sollicité. Le démarrage est financé par un apport des associés de **15000 €**, qui couvre les investissements (6000 €) et le fonds de roulement. La trésorerie ne descend jamais sous 4549 € (mai 2027) et atteint 283208 € fin 2029.

Nous restons à votre disposition pour toute information complémentaire.

Patrick Hubert, Président

contact@artisanpass.fr · artisanpass.fr