

01 — COUVERTURE · PRE-SEED 2026

La place de marché des *artisans* à Paris.

Réservation immédiate. Prix garanti. Paiement sécurisé. Karré transforme le dépannage et la rénovation en un service à la demande — pour les particuliers de Paris et de la petite couronne.

LEVÉE RECHERCHÉE

[À DÉFINIR]

Pre-seed

Trouver un artisan *fiable* à Paris reste un parcours opaque.

Devis flous, délais incertains, pas de standard de prix. Le particulier compose avec un secteur fragmenté à l'extrême — et l'artisan, lui, perd un temps précieux en démarches commerciales non rémunérées.

523 498

établissements artisanaux du bâtiment en France, dont 94,8 % font moins de 10 salariés.

SOURCE · CAPEB / RÉSEAU CERC, 2022

CÔTÉ CLIENT

- Prix opaques, pas de standard.
- Qualité variable, sans recours.
- Délais imprévisibles, pas de suivi.

CÔTÉ ARTISAN

- Trous d'agenda, irrégularité du carnet.
- Devis non signés, temps non rémunéré.
- Apporteurs d'affaires opaques et coûteux.

Quatre bascules rendent ce marché *prenable*.

I

L'attente n'est plus tolérée.

Uber, Deliveroo, Doctolib ont reprogrammé l'attente comme un défaut de produit. Le particulier exige désormais le même standard pour ses artisans.

III

La rénovation devient une obligation.

MaPrimeRénov' et le DPE obligatoire à la vente (loi Climat & Résilience) poussent la rénovation énergétique vers un marché de masse, traçable et structuré.

II

L'offre artisan se digitalise.

Smartphone professionnel, paiement dématérialisé, devis numériques : la barrière outils est tombée chez la nouvelle génération d'artisans.

IV

Aucun acteur n'a pris le haut du panier.

Les leaders historiques (StarOfService, AlloVoisins, Habitissimo) restent des annuaires de devis. Personne ne possède l'expérience de bout en bout.

Karré, c'est le *Doctolib* de l'artisanat.

Une marketplace verticale qui possède l'expérience de bout en bout — découverte, réservation, intervention, paiement, garantie. Pas un annuaire. Pas un comparateur. Un produit.

CATÉGORIES PRIORITAIRES

01 Plomberie & dépannage urgent

02 Serrurerie

03 Électricité

04 Petits travaux & rénovation

05 Peinture & second œuvre

01

Réservation immédiate

Le client commande son intervention en ligne. Nous dispatchons à un artisan vérifié, créneau confirmé en temps réel.

02

Prix garanti d'avance

Tarifcation forfaitaire affichée avant la commande. Plus de devis flous, plus de mauvaise surprise.

03

Artisans vérifiés

Siret, assurance décennale, expérience contrôlée. Notation client après chaque intervention.

04

Paiement sécurisé

Le paiement est capturé à la commande et libéré à l'artisan après validation. Litiges gérés par Karré.

Un parcours *fluide* en quatre temps.

01

Le client commande

Saisie du besoin guidée. Prix forfaitaire affiché. Créneau choisi. Paiement capturé.

STACK & UX

Web · iOS · Android

02

Dispatch en temps réel

Attribution sur la base de la spécialité, la proximité, le score qualité et la disponibilité.

STACK & UX

Algorithme propriétaire

03

L'artisan intervient

Notification mobile, itinéraire intégré, signature et photos avant/après dans l'app pro.

STACK & UX

App artisan dédiée

04

Validation & paiement

Le client confirme l'intervention. Fonds libérés à l'artisan. Note et avis collectés.

STACK & UX

Stripe Connect

WEB

karre.fr — Next.js, Supabase

MOBILE

App artisan — React Native (Expo)

PAIEMENT

Stripe Connect · escrow intégré

L'artisanat du bâtiment français : *87,5 Md€* de CA pour les TPE.

87,5 Md€

Chiffre d'affaires des entreprises artisanales du bâtiment de 0-9 salariés en France.

SOURCE · CAPEB / RÉSEAU CERC, 2021

63 %

Part de la rénovation-entretien dans le chiffre d'affaires de l'artisanat du bâtiment.

SOURCE · CAPEB / RÉSEAU CERC, 2021

65 044

Entreprises artisanales du bâtiment en Île-de-France.

SOURCE · CAPEB ÎLE-DE-FRANCE

CE QUI REND LE MARCHÉ CAPTURABLE

- 94,8 % d'établissements de moins de 10 salariés — fragmentation extrême.
- Densité urbaine permettant la liquidité des deux côtés.
- Réglementations qui poussent la traçabilité (RGE, assurance, facturation).
- Frictions humaines réelles, donc volonté à payer pour résoudre.

Un modèle *simple* et défendable.

STRUCTURE DES REVENUS

Commission marketplace Marge appliquée sur le prix artisan, intégrée au prix client affiché.	× 1,15 TAKE RATE ≈ 13 %
Frais de paiement Refacturation des frais Stripe Connect côté artisan, à coût.	1,4 % PASS-THROUGH
Services additionnels (phase 2) Assurance dommages-ouvrage, financement, abonnement entretien.	+ À DÉVELOPPER

LOGIQUE ÉCONOMIQUE

Modèle de marketplace classique. La commission est intégrée au prix client affiché — **aucun coût caché**, ni pour le particulier, ni pour l'artisan.

L'unit economics sera affinée avec les premières interventions du pilote.

EFFET PLATEFORME

À mesure que la liquidité locale s'installe, les coûts d'acquisition tombent et la fréquence d'usage par foyer augmente.

Produit *en ligne*. Phase pilote en cours.

Nous présentons l'état réel du projet : le produit est construit et déployé, le réseau artisan se met en place, les premières interventions sont la prochaine étape.

CONSTRUIT

Produit en production

MVP web karre.fr déployé. Application artisan (React Native / Expo) déployée. Infrastructure Next.js, Supabase, Stripe Connect opérationnelle.

Aucune métrique quantitative n'est présentée à ce stade : nous préférons attendre les premières interventions pour partager des chiffres représentatifs.

EN COURS

Phase pilote

Recrutement et onboarding des premiers artisans sur des arrondissements pilotes. Vérification documentaire, formation à l'app, calibration des tarifs forfaitaires.

PROCHAINE ÉTAPE

Premières interventions facturées

Lancement opérationnel du dispatch, mesure de la satisfaction, itération sur le parcours client et l'attribution.

Démarrer *arrondissement par arrondissement.*

Une marketplace gagne par densité locale, pas par couverture nationale. Nous saturons un quartier avant d'ouvrir le suivant.

CÔTÉ OFFRE — ARTISANS

Recrutement de terrain, pas de pub.

- 01 Démarchage direct par les CCI, Capeb, syndicats de métiers.
- 02 Cooptation entre artisans déjà sur la plateforme.
- 03 Onboarding humain : visite physique, vérification documentaire.
- 04 Engagement qualitatif sur les premiers mois.

PHASE 1

Saturer deux arrondissements pilotes.

PHASE 2

Étendre rive droite.

CÔTÉ DEMANDE — PARTICULIERS

SEO local, contenu et présence physique.

- 01 SEO local — pages quartier × catégorie.
- 02 Partenariats syndics, gestionnaires, agences immobilières.
- 03 Affichage en pied d'immeuble, marquage sur véhicules artisans.
- 04 Référencement Google Local + avis vérifiés post-intervention.

PHASE 3

Paris intra-muros.

PHASE 4

Petite couronne.

Les acteurs en place vendent des *contacts*. Nous vendons un *service*.

ACTEUR	TYPE	PRIX	RÉSERVATION	GARANTIE	EXPÉRIENCE
StarOfService	Annuaire de devis	—	—	—	—
AlloVoisins	Annuaire de devis	—	—	—	—
Habitissimo	Mise en relation	—	—	Optionnel	—
Mes Dépanneurs (ENGIE)	Marketplace dépannage	Estimation	Oui	Oui	Partiel

Karré	Marketplace verticale	Garanti	Immédiate	Intégrée	Bout en bout
-------	-----------------------	---------	-----------	----------	--------------

Vertical, pas horizontal

Une seule catégorie de prestataires, optimisée à fond plutôt qu'un Yellow Pages générique.

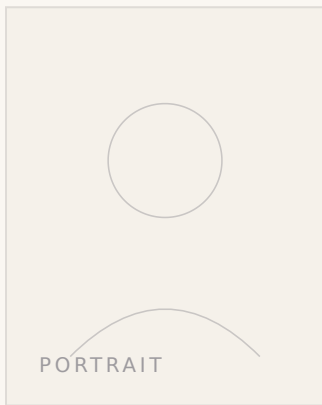
Possession du parcours

Le client paie Karré, pas l'artisan. C'est ce qui crée le levier qualité et la rétention.

Densité avant largeur

Saturer un quartier crée la liquidité que les acteurs nationaux n'auront jamais localement.

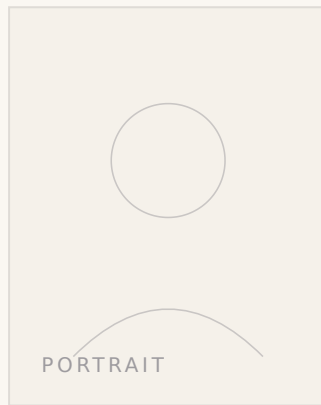
Une équipe *opérationnelle* sur les trois axes.



CEO

[Fondateur·rice 1]

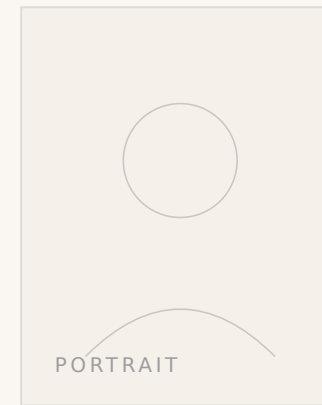
Produit & opérations. Conçoit Karré depuis 2024 après [parcours]. En charge du marché et de la levée.



CTO

[Fondateur·rice 2]

Architecte technique. A construit le MVP web et mobile en stack Next.js + React Native. Ex-[entreprise].



COO

[Fondateur·rice 3]

Pilotage du réseau artisan, qualité de service, conformité. Vient de [secteur].

COMITÉ CONSULTATIF

- [Conseiller marketplace / ex-opérateur]
- [Avocat fiscalité & droit du travail]
- [Expert artisanat & fédérations métier]

POURQUOI NOUS, POURQUOI MAINTENANT

Trois fondateurs complémentaires — produit, technique, opérations — qui ont construit et déployé le MVP sans capital extérieur. Nous accompagnons les premiers artisans en visite physique et nous gérons le terrain à la main.

Devenir l'*infrastructure* de l'artisanat urbain.

Une fois la liquidité acquise sur Paris, Karré devient la rail de paiement, de réservation et de garantie d'un secteur historiquement informel. Plateforme grand public d'abord, infrastructure B2B ensuite.

2026

Saturer Paris

- Consolider le pilote et étendre arrondissement par arrondissement.
- Industrialiser le dispatch et la qualité du réseau.

2027

Couvrir la petite couronne

- Extension aux 92, 93, 94 et premières villes 78/91.
- Premiers services additionnels : assurance, paiement échelonné.

2028+

Devenir l'infrastructure de l'artisanat urbain

- Ouverture à d'autres métropoles françaises.
- Brique B2B pour syndicats, assurances, foncières.

On lève en *pre-seed*.

Pour transformer un MVP qui fonctionne en marketplace dominante sur Paris. Jalons clairs vers une Série A.

MONTANT
[À DÉFINIR]

RUNWAY VISÉ
[À DÉFINIR]

TICKET CIBLE
[À DÉFINIR]

CLOSING VISÉ
[À DÉFINIR]

ALLOCATION DES FONDS — PAR ORDRE DE PRIORITÉ

01 Acquisition artisans & particuliers
Équipe terrain, SEO local, partenariats syndics.

02 Produit & technologie
Industrialisation du dispatch, app artisan, paiement.

03 Opérations & support
Garantie, litiges, qualité, conformité.

04 Frais généraux
Juridique, comptabilité, structure.

ON VOUS RENCONTRE

Investir dans Karré,
c'est *investir dans la structuration*
d'un secteur de 87,5 Md€.

CONTACT@KARRE.FR →

Karré · Paris · 2026