

3 informations pour bien commencer la journée : La Ruche qui dit Oui, The Family, Le Petit Ballon

Chaque jour, retrouvez dans notre article EnBref les informations startup à côté desquelles il ne faut pas passer. Aujourd'hui : La Ruche qui dit Oui, The Family, Le Petit Ballon.

Temps de lecture : minute

27 janvier 2020

La Ruche qui dit Oui ! s'ouvre aux salariés des entreprises

La startup La Ruche qui dit Oui !, qui met en relation producteurs et consommateurs, lance une offre à destination des entreprises. Le principe de La Ruche au bureau est de proposer des paniers de légumes et de fruits frais de saison venant de producteurs locaux directement dans les entreprises. Il est possible de commander des paniers pour une ou deux personnes, ou encore pour un groupe. Une fois la version et les produits souhaités indiqués, il est possible de récupérer son panier directement dans son entreprise, sur le créneau horaire fixé par cette dernière. L'abonnement à la Ruche au bureau est sans engagement.

The Family et CVC Capital Partners

organisent une compétition d'étudiants entrepreneurs

La plateforme The Family et le fonds de capital-investissement CVC Capital Partners lancent une compétition pour élire les meilleures startups B2B et B2C créées par des étudiants. Pour participer, les concurrents de toute l'Europe ont jusqu'au 19 avril minuit pour remplir le formulaire d'inscription. Parmi les participants, six seront retenus (trois startups B2B et trois B2C) et avisés par mail de leur sélection, le 27 avril. La finale de la compétition aura lieu le 13 mai. Lors de celle-ci, les participants devront présenter leur startup devant un jury d'investisseurs et d'entrepreneurs. À gagner : 10 000 euros pour chaque gagnant par catégorie et 5 000 euros pour les écoles dont sont originaires les gagnants. Les six participants pourront chacun bénéficier d'un accompagnement d'un mois par un directeur de The Family.

Le Petit Ballon numérise la cave de Monop'

La startup Le Petit Ballon revisite le rayon des vins de Monop'. Le partenariat entre les deux entités réorganise les rayons cave de l'enseigne selon les moments (à l'apéritif, à table...) auxquels il faut déguster les vins présentés. Testée au Monop' Saint Ambroise, une borne numérique sera mise à la disposition du client pour lui conseiller des vins selon ses besoins : le client cherche-t-il un vin en particulier ? ou au contraire souhaite-t-il trouver une bouteille à associer à une recette spécifique ? a-t-il simplement besoin d'être conseillé sur les vins disponibles ? En plus de la sélection pré-existante, Le Petit Ballon propose en outre aux clients Monop' cinquante vins de sa propre cave, qui ont été approuvés par Jean-Michel Deluc, cofondateur et Maître Sommelier du Petit Ballon.

Article écrit par Gaëlle Doublé