

En bref, les actus de Welcome to the Jungle, Lafayette Plug and Play et Pumpkin

Chaque jour, retrouvez dans notre article EnBref les informations startup à côté desquelles il ne faut pas passer. Aujourd'hui : Welcome to the Jungle, Lafayette Plug and Play et Pumpkin.

Temps de lecture : minute

29 septembre 2020

Welcome to the Jungle lance un service de streaming

La création de contenus audio et vidéo a le vent en poupe. Welcome to the Jungle a mis au point une application mobile, sobrement baptisée Welcome Originals, sur laquelle un catalogue exclusif de programmes dédiés aux développements personnel et professionnel sera proposé. Séries, documentaires, podcasts... Les différents formats évoqueront des sujets tels que la reconversion, la créativité ou encore la confiance en soi. Disponible sur iOS et Android, le service sera accessible au grand public au tarif de 3,99 euros par mois. Des forfaits aménagés existent, par ailleurs, pour les sociétés qui voudraient en faire bénéficier leurs employés.

Lafayette Plug and Play noue un partenariat avec Etam

La plateforme d'open innovation Lafayette Plug and Play est rejointe par le groupe Etam, qui y apportera son expertise en matière de "phygital".

L'enseigne vestimentaire planche, en effet, depuis plusieurs années sur la continuité de l'expérience client entre les points de vente physiques et les plateformes en ligne. Pour rappel, l'écosystème Lafayette Plug and Play comprend à date 141 startups fournissant des solutions à même d'accélérer la transition numérique du secteur du retail. Des solutions qui peuvent être plus rapidement déployées dans les 16 grands groupes partenaires de l'écosystème, qui se charge de faire le pont entre eux.

Pumpkin lance une offre compte courant avec du cashback

La FinTech Pumpkin propose d'ouvrir un compte courant à partir de son application mobile de paiement et remboursement entre particuliers. Les caractéristiques ayant fait le succès des néobanques sont reprises dans cette nouvelle offre - telles que l'attribution d'un IBAN français, l'absence de frais sur les règlements à l'étranger ou une gestion en temps réel. Une carte bancaire est fournie à chaque souscription et permet au client d'engranger des remises sur les produits et services d'une poignée d'entreprises partenaires (Free Now, Birchbox, Franprix, Booking, etc.).

"Après six mois de test, nous sommes fiers de pouvoir dire que nous participons significativement à l'augmentation du pouvoir d'achat de nos clients puisque le gain moyen par utilisateur ayant reçu du cashback est déjà de 10 euros par mois", s'est ainsi réjoui dans un communiqué Constantin Wolfrom, co-fondateur de Pumpkin.