

MARSEILLE : La Fintech Pumpkin lance son compte courant avec carte bancaire

Créée il y a 5 ans par 3 entrepreneurs, Pumpkin est une application de paiement et de remboursement entre particuliers instantanée, gratuite et 100% sécurisée.

Pumpkin évolue de façon significative en permettant à son million d'utilisateurs de pouvoir souscrire à son compte courant avec carte bancaire. L'application de remboursement entre particuliers compte bien séduire les jeunes Marseillais avec une offre de cashback ambitieuse, pensée pour faire gagner de l'argent à ses clients ! Pour 2€ par mois, les clients pourront également gérer en temps réel leur argent et le dépenser dans le monde entier sans aucun frais. Ils continueront de profiter gratuitement des fonctionnalités historiques comme le remboursement instantané entre particuliers et l'Ardoise entre potes.

Une gestion de son argent en temps réel

Le compte courant Pumpkin a un IBAN en France et la carte permet de dépenser le solde disponible sur le compte. 100% mobile, le compte se gère de façon instantanée avec la possibilité de bloquer et débloquer: sa carte, les paiements à l'étranger, en ligne ou en sans contact. Les utilisateurs ont également accès à tout moment à leur code secret de carte depuis l'application Pumpkin. Enfin, plus d'hésitation sur les montants dépensés, puisqu'une notification est envoyée directement après chaque paiement et le montant s'affiche dans un fil d'actualité dédié.

L'application a compris l'intérêt de ses utilisateurs pour les voyages et souhaite qu'ils en profitent pleinement ! Que ce

soit en permettant aux utilisateurs de la carte de n'avoir aucun frais sur les paiements à l'étranger mais aussi en proposant une offre de cashback.

Booking.com, Franprix, Zoumaï : une offre de cashback pour les Marseillais !

Des économies adaptées au quotidien

Pumpkin propose à ses utilisateurs de récupérer une partie du montant de leurs achats chez ses commerçants partenaires. L'utilisateur reçoit l'argent directement sur son compte Pumpkin et peut le redépenser quand il veut et où il veut. La startup est le 1er acteur du marché à proposer du cashback en temps réel et utilisable partout.

Chez les poids lourds nationaux comme chez les petits chouchous locaux

Plus de 15 acteurs à échelle nationale et 100 commerçants de proximité ont été sélectionnés suite à de multiples sondages effectués auprès de sa base client, qu'ils soient en ligne, en magasin, connus de tous ou simplement au coin de la rue.

Pumpkin confirme son ambition locale et responsable

“En plus de reprendre tous les standards d'une néo-banque, nous voulons apporter une valeur ajoutée financière significative pour nos utilisateurs et montrer qu'il est possible de proposer un tel service en construisant tout en France. Notre histoire, notre siège, nos actionnaires, nos partenaires, la fabrication de la carte bancaire : tout provient de l'hexagone et nous en sommes très fiers. Nous sommes un acteur du local depuis 5 ans et il était essentiel pour nous de proposer une offre regroupant des commerçants locaux au même titre que des enseignes nationales.” Constantin Wolfrom, CEO Pumpkin

Pousser la consommation locale

Depuis sa création, Pumpkin soutient la consommation locale en créant des partenariats avec des associations et des professionnels sur tout le territoire français. Avec une offre de cashback ciblant également sur les commerçants locaux, Pumpkin continue d'afficher sa volonté de pousser à une consommation locale et française. Plus de 100 commerçants locaux participent déjà au programme.

Atteindre un équilibre financier

La responsabilité financière est également un des enjeux de l'application. Avec le lancement d'une nouvelle offre payante à 2€ par mois, Pumpkin cherche à atteindre un équilibre financier et à prouver qu'il est possible de proposer une solution innovante française, rentable, dans un secteur où la concurrence est féroce et où les montants levés sont les plus importants du secteur de la tech. La répartition des valeurs entre le client, le commerçant et Pumpkin est une nouvelle manière de penser fintech.