

Pumpkin, l'application qui valait 3 millions d'euros de transactions par mois

Lancé en 2014 à Lille pour faire bouger le marché du paiement mobile en France, Pumpkin revendique désormais 3 millions d'euros de transactions par mois pour près de 100 000 utilisateurs. Retour sur l'histoire de la jeune pousse avec son cofondateur Hugo Sallé de Chou.

On dit souvent que pour avoir LA bonne idée, il faut être attentif aux autres marchés, aux autres pays, et à ce qu'y s'y fait déjà. Une recette que semblent avoir appliqué les fondateurs de Pumpkin pour lancer leur application mobile de remboursement, dont la simplicité et l'instantanéité à de quoi faire frémir les banques et leurs virements historiques.

Alors qu'il travaille chez Dailymotion à San Francisco, Hugo Sallé de Chou découvre le paiement mobile. Pratique, rapide, le modèle est déjà bien avancé aux États-Unis. Pourtant lorsqu'il rentre en France, Hugo prend conscience du retard de l'hexagone sur le sujet.

« J'avais l'impression de revenir à la préhistoire et le pire, c'est que personne autour de moi ne semblait comprendre ma frustration »

Hugo Sallé de Chou, cofondateur de Pumpkin

Sauf son ami Constantin, qui revenait d'Afrique et avait découvert là-bas, le paiement mobile avec MPESA au Kenya. Les deux jeunes hommes commencent alors à travailler ensemble sur une idée : lier sa carte bancaire à son smartphone, avant de rencontrer Victor à l'occasion d'un startup week-end à Lille. Quelques semaines plus tard, en janvier 2014, les trois entrepreneurs débutent leur incubation à Euratechnologies à Lille.

« Nous étions encore tous les trois étudiants pour quelques mois mais notre cœur et notre emploi du temps avaient déjà basculé »

Hugo Sallé de Chou

La première version de Pumpkin voit alors le jour en septembre 2014, après deux mois de tests en bêta et une première transaction, le 19 juin 2014. Son ambition : remplacer des moyens de paiement ou remboursement comme le RIB, le chèque ou l'argent liquide, en proposant une application simple et fluide d'utilisation. L'utilisateur y enregistre alors sa carte bancaire, compose le montant accompagné d'un petit mot, et valide pour lancer la transaction.

« Nous avons beaucoup d'a priori, tout le monde avait son avis sur ce qu'il fallait faire ou ne pas faire. Finalement ça nous a semblé assez naturel. Par chance, nous avons tout de suite eu de la traction

«

Hugo Sallé de Chou

Les choses s'enchaînent ensuite très vite. Hugo, Victor et Constantin sont accompagnés financièrement par la (ex) région Nord-Pas-de-Calais durant 9 mois, le temps de valider leur concept en étant nommés lauréats du réseau LMI, qui leur offre, par la même occasion, l'accès à un prêt d'honneur.

Une accélération dans son développement qui amène Pumpkin à boucler une levée de 600 000 euros en mai 2015 auprès d'investisseurs privés tels que Damien Guermonprez, Eric Ibled et Preetam Ramdul. Avec une communauté de 20 000 utilisateurs, qui ont eux-mêmes échangé plus de 800 000 euros à travers l'application, la jeune pousse recrute et travaille à l'amélioration de son application. Un travail qui portera ses fruits puisque Pumpkin atteint le 1er million d'euros de transactions cumulées le 28 août 2015.

« Chaque mois, nos utilisateurs ouvrent 10 fois Pumpkin et font 4 transactions en moyenne. C'est beaucoup plus que leur application bancaire, car nous créons de nouveaux usages »

Hugo Sallé de Chou

Aujourd'hui, Pumpkin compte 16 collaborateurs, répartis entre deux bureaux, à Lille et Paris, et revendique 3 millions d'euros de transactions par mois pour 100 000 utilisateurs (80% actifs). Avec un chiffre d'affaires de 180 000 euros en 2016, la startup compte désormais proposer plus de services pour faciliter la gestion quotidienne de l'argent courant. Sa dernière innovation ? La fonctionnalité « Petits comptes », qui permet de répondre à la question

« Qui doit quoi ? » à la fin d'un weekend entre amis, lorsque certains ont avancé des frais pour d'autres. Un prolongement naturel et communautaire de Pumpkin qui devrait plaire à sa principale cible : les millenials.