

PennyPet, la première Mastercard qui s'engage pour le bien-être des animaux

Le marché de l'alimentation, du soin et du bien-être pour nos animaux représente 5,4 milliards en France et plus de 60 milliards en Europe. Les propriétaires sont prêts à de coûteuses dépenses pour ces derniers, surtout lorsqu'il s'agit de leur santé.

Temps de lecture : minute

2 juin 2023

Dans un contexte inflationniste, Simon Garito, Jacques Oloa, et Thomas Nares ont voulu redonner du pouvoir d'achat aux propriétaires en créant PennyPet, la première MasterCard qui s'engage pour la santé des animaux.

Redonner du pouvoir d'achat aux propriétaires pour la santé de leurs animaux

PennyPet, fondée en avril 2023 par Simon Garito, Jacques Oloa et Thomas Nares, est un compte relié à une carte de paiement grâce auquel les propriétaires peuvent anticiper, centraliser et sécuriser les dépenses relatives à leurs animaux tout en ayant un impact solidaire auprès des associations et refuges qui défendent la cause animale.

" Historiquement, l'entreprise est courtier spécialisé en assurance santé animale. " , rappelle Simon Garito, cofondateur de PennyPet. " Or, grâce à nos clients, nous avons pu réaliser 3 constats : pour commencer, les coûts d'un animal de compagnie sont mal évalués. Ensuite, il existe un décalage entre les attentes des propriétaires d'animaux et les services

proposés par les porteurs de risques. Enfin, le bien-être animal est directement corrélé à la santé financière de son propriétaire : la responsabilité de l'adoption d'un animal de compagnie passe aussi par la gestion financière. "

La startup souhaite redonner du pouvoir d'achat aux propriétaires grâce à trois fonctionnalités complémentaires. Tout d'abord, chaque paiement effectué avec la carte permet de reverser automatiquement 0,10 % du montant dans un fonds de solidarité. Ce fonds a pour vocation d'aider des associations de défense des animaux. De plus, la carte permet d'obtenir un cashback (entre 5 et 15 %) auprès des partenaires de PennyPet.

" Dans un contexte inflationniste, les marques ont besoin de mieux flécher leurs investissements marketing " , affirme Jacques Oloa, cofondateur de PennyPet. " En devenant partenaire du programme cashback PennyPet, elles envoient un signal fort aux propriétaires en se souciant autant de leur animal que de leur argent. "

Enfin, l'utilisateur peut aussi mettre au point une routine de "petites économies", en arrondissant chaque transaction à l'euro ou au montant supérieur le plus proche, et constituer un capital mobilisable en cas d'imprévu.

Les avantages d'une carte "classique" tout en agissant pour la cause animale

Il est possible d'ouvrir un compte pour 9 euros par mois, sans engagement.. Les avantages sont les mêmes qu'une MasterCard "traditionnelle", et l'argent des clients est protégé jusqu'à 100.000 euros par le Fonds de Garantie des Dépôts et de Résolution. Les conditions d'ouverture de compte sont classiques et l'ouverture est possible même sans détention d'animaux de compagnie.

" Grâce au fonds de solidarité, l'entreprise a déjà financé plus de 10.000 repas à l'association Youcare, 48h après le lancement du service dans les stores. ", précise Thomas Nare, cofondateur de PennyPet. " Actuellement, une campagne avec l'association Youcare pour financer des repas dans le cadre de leur programme 'Des repas pour des refuges' est en cours [...] et nous auditons de nouveaux projets à financer chaque jour qui sont ensuite présentés à la communauté pour validation. ".

Dans les douze prochains mois, l'équipe souhaite développer une communauté de 10.000 personnes, et reverser 50.000 euros aux associations partenaires, tout en multipliant par 5 son nombre de partenariats cashback. La startup travaille également au développement d'un fond d'urgence pour permettre à tous les propriétaires d'animaux de bénéficier d'un "bouclier financier" en cas d'accident.

Enfin, la startup lève actuellement des fonds afin de recruter 10 collaborateurs et s'ouvrir aux marchés européens dès 2024.



À lire aussi

LabelBox devient AwesomePetCo et lève 500.000 euros

Article écrit par Guillaume Cossu