

Pledg

2 Pointe de Kervigorn
29830 Saint-Pabu

benoit@pledg.co

nicolas@pledg.co

PHOTO

Solution de paiement à plusieurs et instantanée

Après 10 années passées dans les métiers de la banque, Nicolas Pelletier s'investit dans le développement commercial d'une startup B2B pendant 9 ans. Il en deviendra l'un des associés avant qu'elle ne soit vendue. Il la quittera en 2009 pour se consacrer pendant six années à une passion, l'écriture. Il a publié 2 ouvrages chez Faillard, « Mon Roi » et « Pour ceux qui vivent ».

L'histoire de Pledg commence en avril 2016 quand il est contacté par un ancien camarade de Sciences Po qui lui propose de s'investir dans un projet de startup. Le projet évolue au fil de confrontations aux marchés. En août 2016 ils recrutent, via LinkedIn, le profil techno qui leur fait défaut, Benoît Liénart, 35 ans, polytechnicien qui connaît bien les fintech.

L'entreprise est créée en octobre 2016 et ils font le choix de s'établir à Brest « pour aller plus vite » précise Nicolas Pelletier. Une accélération qui se réalise quelques semaines plus tard grâce à l'obtention, via le Technopôle Brest-Iroise, d'une aide Emergys, puis d'une bourse French Tech et d'un prêt d'honneur pour l'amorçage régional (Phar).

Pledg connaît son déclic final lors d'un échange avec une personne de AirBnB Europe. AirBnB a identifié un problème dans son environnement de réservation : la personne qui fait la réservation est celle qui doit payer. Celle qui prend le risque de ne pas être remboursée à 100 % par ses amis. Une péripétie que nous avons tous vécus. « C'est le cas dans tous les systèmes de billetteries ou de réservations. Il existe des systèmes de cagnotte mais elles ne sont pas adaptées aux achats pour lesquels il faut être réactif si on ne veut pas qu'ils nous passent sous le nez » explique Nicolas Pelletier. Autre problème identifié : la seule identité tracée est celle de la personne qui réalise l'achat. Une énorme perte en data clients pour les plateformes d'achats. « Notre solution répond à ces problèmes puisque chaque participant contribue au règlement de l'achat collectif, est identifié. De plus, elle est aussi rapide que n'importe quelle autre solution de paiement, et elle dérisque la personne à l'initiative de l'achat » souligne Nicolas Pelletier.

Leurs deux premiers clients sont la salle de spectacle brestoise, La Carène et le site de billetterie de spectacles à tarifs préférentiels, TickeTac.

De gros comptes européens sont en court de test de leur solution ...

Son offre de service :

Une solution de paiement collaboratif à intégrer dans son site de réservation. Son installation ne prend pas plus d'une demi-journée.

Comment ça marche ?

Etape 1 : le leader réserve. La personne à l'initiative de l'achat collectif, le leader, procède à la réservation, saisit les adresses mails des personnes avec lesquelles il fait l'achat, fait le choix de payer par Pledg au niveau du choix du mode de règlement.

Etape 2 : Pledg règle à votre place. Le leader règle la totalité du panier mais ne sera pas débité. Pledg va régler l'achat après avoir vérifié auprès de la banque du leader sa capacité de remboursement.

Etape 3 : les Pledgers sont invités à payer leur quote-part. Les Pledgers sont les personnes avec lesquelles le leader procède à l'achat collectif. Pledg envoie aux Pledgers un email leur demandant de régler le plus rapidement possible leur part de l'achat collectif. Ils sont avertis qu'en cas de non règlement de leur part le leader règlera les sommes manquantes. Ils sont relancés au bout de 24h.

De nombreux développements seront réalisés ultérieurement pour proposer d'autres services qui faciliteront l'achat.