

## Réunir les adeptes de la course

**Nom :** Jogg.in (marque dédiée au running de TopChrono Innovation). **Localisation :** siège TopChrono Innovation à Orléans et services techniques à Paris. **Date de création :** 2014. **Effectif :** 10. **Signe particulier :** Mise en relations des «runners» via une plateforme communautaire.

«Tout part d'un pari entre amis en août 2012 : faire un marathon !» raconte Thomas Didier, originaire d'Épinal et ayant étudié à l'EIGM (École européenne d'ingénieurs en génie des matériaux) de Nancy. Durant sa préparation, le groupe s'étoffe puis naît l'idée de créer une plateforme collective pour relier les adeptes de la course. En septembre 2013 le concept se finance

et communique via KissKissBankBank, le mois suivant la version Bêta est lancée puis la définitive en novembre. «Nous n'avons rien réinventé, mais avec la création de mini-événements, les «sessions», on connecte les gens», souligne Thomas Didier, plaçant Jogg.in dans la famille de l'économie collaborative des Blablacar et autres Airbnb.

### Rapprochement productif

En mai 2015, Jogg.in et TopChrono fusionnent pour créer TopChrono Innovation, dès lors propriétaire de la marque Jogg.in. «Nous sommes complémentaires : Jogg.in est très nouvelles technologies et TopChrono dispose d'une expérience de 20 ans sur le terrain.» Objectif : faire une plateforme unique avec des «sessions», des entraînements thématiques, les achats de dossars, etc.



© Photo Katie Donnelly Photography

Thomas Didier, cofondateur de Jogg.in, est aujourd'hui âgé de 29 ans.

Fort de ce partenariat, qui a collecté 320 000 euros en deux mois début 2015, Jogg.in va se développer avec des applications sur iOS et Android cet été, tandis que les équipes devraient atteindre 15 à 20 collaborateurs dès la fin de cette année. Une autre levée de fonds sera organisée au premier semestre 2016 pour un montant de 2 à 5 millions d'euros. ■ karl.demyttenaere

## Connecter pour financer

**Nom :** PretUp. **Localisation :** Nancy. **Date de création :** mars 2015. **Effectif :** 5. **Signe particulier :** Filiale à 100 % de Partners Finances, cette plateforme de financement participatif pour TPE-PME propose des prêts rémunérés entre particuliers et entreprises.

«PretUp a été lancée en décembre 2014» relate Fabien Michel, en charge de piloter la plateforme. Filiale à 100 % de Partners Finances, celle-ci est adossée à une structure existante et reconnue. Présidé par Benoît Michaux, président de Partners Finances, le site propose une solution de financement solidaire des TPE-PME grâce à des prêts rémunérés. «Les fonds collectés auprès des particuliers passent par

la BPCE. Il n'y a aucun problème en cas de défaut de paiement, on a une structure avec une double garantie (Partners Finances et BPCE)».

### Progression en douceur

Afin de déposer un dossier, une société doit justifier de deux exercices comptables clôturés et d'un CA supérieur à 100 000 euros. «Le cœur du marché reste des entreprises entre 100 000 et 700 000 euros de CA. Environ 5 % des dossiers sont retenus, on travaille surtout avec des TPE industriels, des hôtels, des commerçants...». Dès qu'il y a feu vert, le projet se voit attribuer une note fixant le taux d'intérêt (de 6 à 11 %), avant d'être mis en ligne durant trente jours. En cas d'échec de la levée, les particuliers récupèrent leur capital. «Tout est dématérialisé et sans frais de gestion, nous



© Photo PretUp

Fabien Michel, en charge de piloter la plateforme PretUp, peut s'appuyer sur une solide expérience dans le secteur bancaire et financier à Paris.

sommes ouverts 24 heures sur 24. » Il est prévu d'élargir la palette de services financiers de PretUp, pour aller plus haut dans les FinTech, ces technologies associées aux services financiers, aussi bien destinées aux particuliers (B to C) qu'aux entreprises (B to B).

■ karl.demyttenaere