

MIPISE : Une success story a la française...

Aujourd'hui, créer une plateforme de crowdfunding dans le domaine des titres et des prêts a plus que du sens, notamment pour les entreprises qui veulent promulguer des valeurs, des idées, un territoire. Pour les accompagner, MIPISE s'impose résolument comme le support le plus pertinent pour gérer leur logistique d'appels de fonds. Rencontre de Michel Ivanovsky, président cofondateur.



Michel Ivanovsky
Co-fondateur MIPISE



Qu'est-ce que le crowfundig précisément ?

C'est un mode de financement participatif qui permet aux entreprises et aux particuliers de récolter des fonds pour réaliser leurs projets. Le financement peut se faire sous forme de don, de préachat, de prêt ou d'investissement au capital des entreprises.

Dans ce cadre, quel est le positionnement de MIPISE ? MIPISE est une solution de crowdfunding en marque blanche. Elle permet de créer facilement une plateforme web personnalisable dédiée aux activités d'intermédiation entre porteurs de projets, donateurs, prêteurs et/ou investisseurs. Nous nous adressons aux

professionnels ou aux entreprises souhaitant fédérer leur communauté autour de projets ciblés, sous leur propre marque.

Par exemple certains de nos clients accompagnent des projets sur un thème précis (la santé avec www.wellfundr.com, la solidarité avec www.babeldoor.com), un territoire (développement économique local avec www.gwenneg.bzh ou www.ozetousacteurs-manche.fr), ou une communauté (www.credofunding.fr, www.easiup.fr). Certains de nos clients grandes entreprises, souhaitent également se doter de leur propre plateforme pour en faire un outil de dynamisation de leur marque ou de renforcement de leur politique de RSE (Responsabilité Sociale d'Entreprise).

Concrètement, comment concevez-vous les plateformes de vos clients ? Notre solution peut être testée en ligne gratuitement pendant un mois. Elle comprend un back-office performant qui permet à chacun de gérer ses projets, sa communauté, son design, son modèle d'affaire. L'interface est nativement sécurisée, responsive (adaptée pour les différentes tailles d'écrans) et multilingue. MIPISE assure la maintenance et le support technique à travers quatre formules d'abonnement, complétées par des offres d'accompagnement dédié (personnalisation graphique, formation, conseil...). Nous accompagnons nos clients sur la prise en main de la plateforme. En 15 jours, ils peuvent être opérationnels et autonomes

Comment gérez-vous l'argent des contributeurs ?

Tout est tracé. Un compte de paiement dédié et dûment accrédité est ouvert pour chaque contributeur et porteur de projet. Les flux financiers sont gérés automatiquement, selon le paramétrage des campagnes. Prenons par exemple une campagne « en tout ou rien », conditionnée au fait d'atteindre un montant minimum avant expiration du délai : si l'objectif est atteint, l'argent est transféré depuis les comptes des contributeurs vers celui du bénéficiaire à la clôture du projet, s'il n'est pas atteint, les sommes restent cantonnées sur les comptes des contributeurs et sont soit remboursées, soit réaffectées à un autre projet.

Trois ans après sa création, MIPISE est déjà présent à l'international. Comment expliquez-vous votre succès ?

Nous avons été les premiers en France à nous positionner en tant que marque blanche sur un marché extrêmement dynamique dont le développement a été facilité par une des législations les plus en pointe au monde, ouvrant une véritable brèche au monopole bancaire. Notre solution est simple et particulièrement performante. Elle permet à de nouveaux acteurs d'entrer rapidement sur ce marché, avec des investissements minimes. De plus, les plateformes de nos clients sont en général plus performantes que les grandes plateformes généralistes, car elles évoluent sur des secteurs ciblés que nos clients connaissent bien.

Quels sont vos projets ? À la rentrée, nous allons poursuivre la consolidation de notre place de leader en France en étoffant nos offres notamment sur les prêts, les prises de participations en capital et le mécénat de compétence. Nous allons également accélérer notre déploiement à l'international avec des ouvertures de plateformes attendues en Côte d'Ivoire, Suisse, Angleterre, et Israël renforçant ainsi notre présence à l'international sur le marché des marques blanches. À la fin de l'année, nous espérons ainsi être en mesure de collecter des fonds dans une dizaine de devises différentes.