

DES SOLUTIONS INNOVANTES

en marque blanche dédiées au crowdfunding et à la gestion d'actifs

En très forte croissance, **Mipise** poursuit le développement de ses solutions et accélère son internationalisation. **Son président cofondateur, Michel Ivanovsky**, nous en dit plus sur cette Fintech et Regtech, son positionnement et la valeur ajoutée de son offre sur le marché des solutions dédiées aux levées de fonds.



Michel Ivanovsky

Mipise se positionne comme une Fintech et une Regtech. Qu'est-ce que cela implique ?

Mipise est, en effet, une Fintech, une société à caractère technologique qui propose des logiciels en mode SaaS dans le domaine financier pour opérer des processus financiers complexes de dématérialisation, de souscription de levée de fonds dans le domaine du crowdfunding ou de la gestion d'actifs. Dans ce cadre, nous offrons des prestations bancaires et de traitement de flux financiers.

Sur le volet dématérialisation des contrats de souscription de levée de fonds, nous opérons aussi en qualité de Regtech, car nous automatisons la production de documents juridiques, notamment des contrats de souscription destinés aux fonds de Private Equity, qui sont des livrables complexes de

plus de 150 pages. Pour dématérialiser et automatiser la production de ces contrats, nous combinons la technologie et la dimension juridique. Cette double compétence qu'on retrouve au cœur de notre positionnement.

Mipise opère sur ce segment depuis déjà 10 ans. Depuis le lancement de la société, nous avons levé près de 3 millions d'euros. Nous sommes une trentaine de collaborateurs et servons plus de soixante-dix sociétés d'investissement. Sur 2022, grâce à nos deux solutions respectivement dédiées au crowdfunding et à la gestion d'actifs, nous avons dépassé le cap du milliard d'euros de fonds levés par nos clients.

Pouvez-vous nous en dire plus sur ces deux solutions ?

Mipise Crowdfunding s'adresse aux entreprises qui souhaitent créer leur propre plateforme de crowdfunding pour lever des fonds auprès d'investisseurs afin de financer des projets de différentes natures. Avec cet outil, nous couvrons l'ensemble des cas d'usages du marché : financement sous forme de dons, de prêt, d'obligations ou d'actions. Dans la même logique, Mipise Gestion d'actifs est une plateforme proposée en marque blanche pour dématérialiser les levées et la distribution de fonds d'investissement (Private Equity, immobilier, dette privée, infrastructure et groupements forestiers). Nos clients sont essentiellement des sociétés de gestion régulées par l'AMF. Grâce à cette solution, nous leur donnons la possibilité de digitaliser toute la gestion passive de leur activité.

À quels enjeux et problématiques répondez-vous ?

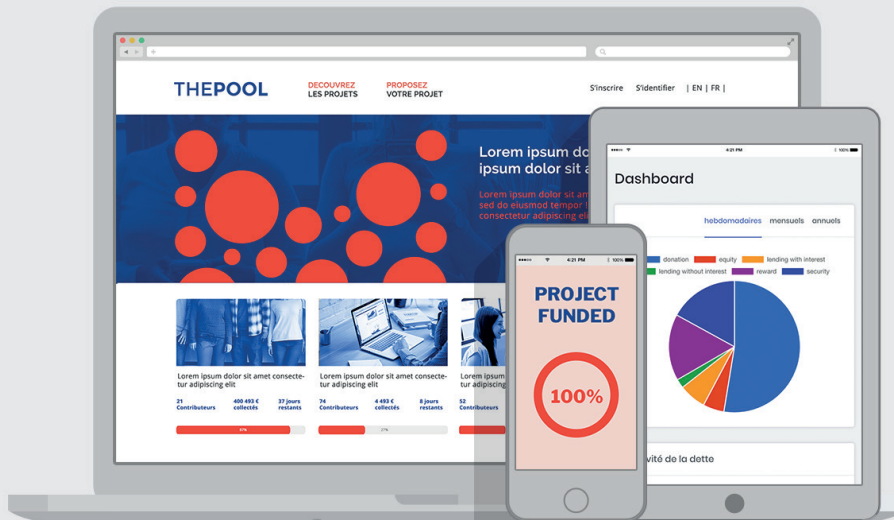
Au travers de nos solutions, nous permettons à nos clients de rester focalisés sur leur cœur de métier : la gestion de leurs investisseurs et de leurs investissements. Dans ce cadre, notre enjeu est de leur proposer une solution totalement personnalisable, conforme à l'ensemble des réglementations qui régissent leur activité, sécurisée, rapidement déployable et à un coût compétitif et attractif.

Au-delà, nos solutions doivent également être évolutives afin de pouvoir intégrer les nouvelles réglementations pour que nos clients soient constamment en conformité avec les exigences des autorités de tutelle, l'ACPR et l'AMF.

Pouvez-vous nous donner des cas d'usages concrets ?

Dans le domaine du crowdfunding, nous travaillons notamment avec des plateformes positionnées sur des niches. Par exemple, la plateforme de crowdfunding GwenneG, qui utilise notre solution, finance des projets à impact et l'immobilier dans le Grand Ouest sous forme d'obligations. On peut également citer Credofunding qui finance des projets au service de la communauté chrétienne comme la rénovation des biens de l'Église. Dans ce cadre, des diocèses vont pouvoir chercher des emprunts obligataires auprès d'investisseurs qui sont sensibles à ces questions.

Sur l'activité gestion d'actifs, nous avons une trentaine de sociétés de gestion qui utilisent notre solution. C'est notamment



Au niveau du Private Equity, il existe aussi une réglementation internationale. Aujourd'hui, nous explorons les perspectives sur le plan commercial afin de nous diversifier et nous implanter sur d'autres marchés, notamment le Luxembourg, l'Allemagne, la Suisse, le Royaume Uni et l'Irlande. Nous nous développons actuellement sur des marchés en très forte croissance qui ont vocation à se consolider. Nous n'excluons donc pas de réaliser des opérations de croissance externe si l'opportunité se présente dans les prochaines années.

Qu'en est-il des perspectives de carrière que vous pouvez proposer aux diplômés de l'École ?

Nous recrutons sur trois métiers principalement. D'abord, des métiers avec une forte composante technique orientée vers le développement de solutions technologiques de pointe. Nous avons aussi des métiers autour des produits : développement, réflexion, évolution et amélioration des fonctionnalités... Enfin, nous avons aussi des métiers plus axés sur le développement business et commercial de notre Fintech. Mipise est une entreprise très agile avec une très forte culture entrepreneuriale. Pour les jeunes diplômés et les jeunes entrepreneurs qui envisagent de lancer leur start-up, Mipise est sans aucun doute un excellent terrain d'apprentissage pour faire ses premières armes ! ×

le cas d'Isai qui propose notre solution à des investisseurs institutionnels ou privés pour investir dans des fonds que la société commercialise. Nous aidons aussi de nombreux acteurs à digitaliser leurs opérations de levée de fonds : Rothschild & Co ; CA Indosuez, French Food Capital, Impact Partners, Qualium Investissement, IQEQ Equitis, Consultim Group, Norma Capital...

En quoi votre modèle et votre approche sont-elles différenciantes ?

Nous avons deux principaux leviers de différenciation. D'abord, notre capacité à nous intégrer dans une chaîne de valeur très large. Par exemple, pour le crowdfunding, nous proposons non seulement la solution technologique pour construire la plateforme, mais également toute la partie gestion des comptes de paiement ce qui permet, in fine, à nos clients de se concentrer sur leur cœur de métier. Cette capacité à sécuriser l'ensemble des étapes de la chaîne de valeur est une dimension que le marché nous reconnaît ! De la même manière, sur le segment de la gestion d'actifs, nous sommes en mesure d'appréhender toutes les problématiques relatives à la digitalisation de l'ensemble du passif d'une société de gestion. Enfin, nous proposons des solutions totalement personnalisables avec de larges possibilités de paramétrages.

Sur ce marché de la finance en pleine évolution, comment vous projetez-vous ? Quelles sont vos ambitions ?

Nous poursuivons notre développement en capitalisant sur ce qui a fait le succès de

Mipise jusqu'à aujourd'hui, c'est-à-dire notre capacité à couvrir de manière très large la chaîne de valeur de nos clients. Dans cette optique, nous avons pour objectif d'intégrer à notre offre la partie paiement afin de couvrir cette chaîne de valeur, de la souscription, en amont, à la commercialisation et au traitement back office des flux, jusqu'à la réalisation des paiements.

Notre second axe de développement est l'international avec un focus sur l'Europe dans un premier temps. Sur le segment du crowdfunding, une réglementation européenne vient d'être adoptée par les différents pays. C'est ainsi une opportunité pour Mipise de dupliquer dans ces pays le modèle que nous avons développé et que nous opérons en France depuis plus de 10 ans.

