

Mobeetip diminue les frais professionnels pour financer les associations

Benoît Buffry, Directeur Général de Mobeetip, répond aujourd'hui à nos questions, à propos de l'application web qui vous incite à modifier votre mode de consommation afin d'économiser, pour financer les projets qui vous tiennent à coeur.

Économiser est plus facile lorsque l'on a un objectif : un bien que nous ne pouvons pas nous offrir instantanément ou la réalisation d'un projet qui nécessite un gros budget. Pour cela, nous sommes contraints de restreindre voire de supprimer certaines dépenses. Cependant, économiser devrait être une source de motivation, comme le montre Mobeetip grâce à des astuces quotidiennes, permettant aux salariés d'utiliser les économies réalisées sur leurs frais professionnels pour financer des projets communs.

D'où vient l'idée ? Quel a été le constat de départ ?

Nous avons beaucoup voyagé pour nos métiers respectifs, dans des structures de taille importante et nous avons fait deux constats : les frais de déplacements sont très importants, souvent supérieurs à 1% du chiffre d'affaires, et les collaborateurs ont des projets liés à leur entreprise qu'ils souhaitent soutenir et qui participent à leur engagement, mais ils manquent de

budget pour les financer. Mobeetip, grâce à son application web, aligne les intérêts en permettant aux collaborateurs de financer leurs projets grâce à une partie des économies qu'ils ont fait faire à l'entreprise. Mobeetip fait le lien entre optimisation des frais, engagement collaborateur et financement de projets aux impacts positifs.

Pouvez-vous nous présenter votre outil ?

Mobeetip est une application web qui permet aux collaborateurs de financer leurs projets en lien avec l'entreprise à partir des économies qu'ils réalisent volontairement sur leurs frais, et notamment lors de leurs déplacements professionnels. Mobeetip permet de valoriser les économies réalisées par les collaborateurs en fonction d'un budget à battre, calculé à partir des données produites par les outils de *travel & expense*. Les économies ainsi détectées par notre outil alimentent des cagnottes permettant aux collaborateurs de financer des projets porteurs de sens et d'engagement, comme un don à une association, des prestations pour le bien-être au travail, des programmes d'intrapreneurs ou tout simplement un repas d'équipe.

Qui sont vos principaux concurrents actuellement sur votre marché ?

Nos concurrents sont des plateformes américaines de partage de gains ou des opérateurs hexagonaux de générosité embarquée. Le sujet se popularise

progressivement et d'autres opérateurs vont apparaître. Après avoir testé plusieurs options techniques, nous sommes partis du constat que le plus efficace était de s'adapter aux outils existants dans l'entreprise. C'est notre différence et un atout important. Aujourd'hui, nous pouvons nous interfacer avec n'importe quel outil, sans friction. Si l'entreprise ne dispose pas d'outil, nous pouvons l'accompagner dans la digitalisation de ces processus, avec des ROI importants à la clé. Enfin l'outil est pensé pour être un outil d'innovation frugale, dans le but de financer des projets aux impacts positifs, quels qu'ils soient. Cette finalité reste notre meilleur atout car il produit un engagement concret, tant de la part de l'entreprise que de ses collaborateurs.

Quel est votre business model ?

Mobeetip se rémunère en facturant une commission sur les économies générées, donc au succès. Il s'agit d'un modèle *pay as you win*. Si l'entreprise est déjà sûre de réaliser une économie substantielle, Mobeetip peut également fonctionner par un abonnement fixe et récurrent par collaborateur utilisateur et par an, ce qui maximise ses gains. Enfin, il arrive que Mobeetip accompagne l'entreprise par du conseil en digitalisation et en déploiement d'outils *travel & expenses* ainsi qu'en structuration d'une stratégie RSE cohérente et concrète. Mobeetip peut intervenir en audit-conseil et laisser l'outil à disposition au titre du *legacy*.

Une actualité financière ?

Mobeetip est accompagné par bpifrance. Après une campagne réussie de *love money* au printemps, une levée de fond est en cours de structuration pour financer le développement de l'activité début 2019.

Quels sont les autres outils que vous utilisez au quotidien ?

Listo, AWS, Slack, Asana, Trello, Office, réseaux sociaux traditionnels, Skype et Appear.in.

Un code promo pour les lecteurs de Maddyness?

Vous êtes chef d'entreprise ? Nous vous offrons l'étude d'impact pour déterminer votre potentiel de gain, c'est-à-dire le niveau potentiel de vos

économies et l'articulation idéale des projets à financer pour optimiser vos frais et engager vos collaborateurs au mieux. Vous êtes collaborateur ? Nous créditons votre cagnotte de 30 euros si votre entreprise déploie Mobeetip.