



## Comment MANGOPAY continue son ascension européenne

La fintech européenne [MANGOPAY](#) a franchi en juin le cap des 10 milliards d'euros en volume de transactions traité depuis sa création en 2013. La forte croissance de l'entreprise résulte d'une stratégie centrée sur les besoins des entrepreneurs, d'une technologie flexible d'e-wallet favorisant le développement des Marketplaces, des plateformes de Crowdfunding et Fintechs en Europe.

Romain Mazeris, CEO MANGOPAY revient sur ce cap symbolique et l'histoire de l'entreprise en vidéo. [Cliquer ici](#)



### Une technologie adaptée aux besoins du marché

Dès ses débuts, la solution de paiement propose un service client réactif, **une expertise bancaire et une connaissance des marchés européens qui lui permettent d'accompagner les entrepreneurs dans leur croissance et le développement de leur activité.**

Compatible avec de nombreux business models, que ce soit une jeune startup, une marketplace ou un retail de renom, MANGOPAY permet aux plateformes de réaliser des opérations complexes entre leurs utilisateurs tout en sécurisant les échanges, le tout grâce à un contrat unique.



*“Ce que nous aimons le plus chez MANGOPAY, c’est aider les plateformes à créer de la valeur au niveau de leur produit et au sein de la communauté d’utilisateurs. Nous leur proposons à tous les services de paiement nécessaires afin qu’il puissent sereinement se concentrer sur leur business.”*

affirme Romain Mazeris, CEO de MANGOPAY.



## La recette secrète pour croître

La qualité de service, **un produit fiable avec un système d’e-wallet flexible**, une approche entrepreneuriale, une vision customer-centric, tant d’ingrédients pour une recette qui a permis à MANGOPAY d’atteindre ce cap : 10 milliards d’euros en volume de transactions traités avec **plus de 2500 clients** dont des plateformes de renom telles que Vinted, Ulule, La Redoute marketplace, BUT, Le Bon Coin, Kiss Kiss Bank Bank et bien d’autres encore.



## Un avenir prometteur

Ayant franchi le cap des 10 milliards d’euros en volume de transactions cette année, **l’entreprise ambitionne de traiter plus de 9 milliards d’euros en 2021.**

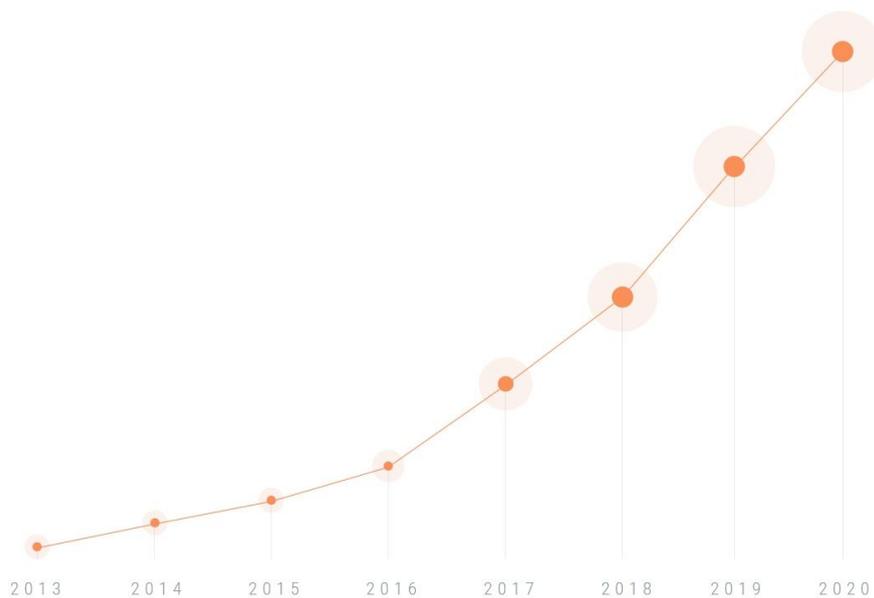
La formule reste inchangée. L’entreprise, elle, est en constante évolution. MANGOPAY s’adapte aux marchés locaux tout en consolidant ses marchés existants (France, Royaume-Uni, Allemagne). Depuis le début de l’année, des bureaux ont été ouverts à Amsterdam ainsi qu’à Madrid pour mieux répondre aux spécificités de ces marchés.

**Des ouvertures de bureaux supplémentaires sont prévues en 2021 pour accélérer son expansion européenne** (Milan, Pays nordiques, Suisse, Europe de l’Est ...)



## MANGOPAY et le confinement : un retour aux fondamentaux

Comme de nombreuses entreprises, MANGOPAY a dû réagir et s'adapter à la crise sanitaire et au confinement. Le volume de transactions a fortement baissé pendant les deux premières semaines de cette période. **La grande diversité de plateformes et la résilience des équipes internes ont cependant permis à l'entreprise de retrouver sa forte croissance dès la fin du mois d'avril pour établir des records sur le mois de mai et juin 2020.**



Les équipes ont également continué à grandir avec plus de 30 nouvelles recrues et l'ouverture d'un bureau en Espagne. MANGOPAY s'est tournée vers ses fondamentaux qui font son succès : **une attention particulière a été donnée aux entrepreneurs et aux nouvelles tendances sur le marché.** L'impact de la crise sera durable et de grande envergure, de nombreux secteurs professionnels étant appelés à évoluer. Conçue par et pour des entrepreneurs, MANGOPAY est animée d'une volonté innée de leur apporter une solution répondant à leurs besoins spécifiques. Dans cette optique, elle a profité de cette période inédite pour travailler sur la simplification de son service pour le secteur caritatif.

## Un CEO tourné vers l'avenir

Romain Mazeris, qui a d'abord été Managing Director de MANGOPAY avant d'en devenir CEO en 2018, a construit une culture d'équipe autour de piliers à la base de son succès : un produit solide et flexible, soutenu par un service de grande qualité, et une proximité constante avec ses racines - les entrepreneurs qui font notre succès. Mais, plus que cela, il cultive un management horizontal qui permet à chaque membre d'équipe d'exprimer son point de vue et de contribuer à la stratégie.



*“Le succès de MANGOPAY vient de notre capacité à avoir su accompagner les entrepreneurs en répondant à leur besoin, par notre expertise, en innovant pour soutenir leur croissance et leurs attentes à l'internationale. Nous avons construit une startup reconnue pour son expertise, il est temps pour nous de construire une référence européenne”*

Romain Mazeris, CEO MANGOPAY

À propos :

MANGOPAY est le spécialiste du paiement pour les marketplaces, plateformes de crowdfunding et des FinTechs lancée en 2013. Société du groupe Leetchi, elle fait partie du Crédit Mutuel Arkea. MANGOPAY fournit à ses clients une API, conçue pour les développeurs et une solution en marque blanche intégrée en toute transparence. Elle permet aux plateformes d'optimiser le modèle économique en place et reste attentive aux spécificités locales en acceptant de nombreux moyens de paiements et devises. Spécialiste incontournable du marché européen, MANGOPAY permet aux plateformes de réaliser des opérations complexes entre leurs utilisateurs tout en sécurisant les échanges avec un système d'e-wallets flexible et des outils anti-fraude dédiés pour continuellement rester conforme aux réglementations locales.

[www.mangopay.com](http://www.mangopay.com)

Twitter: [@mangopay](https://twitter.com/mangopay)

[Linkedin](#)

**Contacts presse :**

Agence Citron Plume

**Samuel Cance** - samuel.cance@citronplume.fr - 01 84 25 58 20

**Caroline Dijon** - caroline.dijon@citronplume.fr - 07 88 70 90 93