

## Un, deux, trois, pitchchez !

Le « Fintech Innovation Challenge » met des étudiants de Paris-Dauphine en compétition pour les former aux fintech. Face à des investisseurs, ils doivent présenter leur start-up. Et surtout convaincre.

PAR SORAYA HAQUANI

 @SorayaHaquani

+ EMAIL [shaquani@agefi.fr](mailto:shaquani@agefi.fr)

PLUS SUR LE SITE WEB [www.agefi.fr/emploi](http://www.agefi.fr/emploi)

**En cet après-midi** du 12 février, une certaine fébrilité gagne les 40 étudiants du master 224 Banque et Finance de l'université Paris-Dauphine réunis « Chez Ma Tante », l'espace start-up du Crédit Municipal de Paris niché dans le quartier du Marais. Et pour cause : ils devront présenter, par groupes, devant un panel de professionnels de la finance, un projet de *fintech* qu'ils ont peaufiné depuis trois mois. La présentation par chaque groupe (15 minutes de « *pitch* », suivies de 15 minutes de questions/réponses) sera évaluée à partir de critères techniques et d'expression orale, puis notée. La note attribuée par le jury pour chaque projet sera prise en compte pour l'obtention de leur master. Hervé Alexandre, directeur du master 224, est enthousiaste pour cette troisième édition du « Fintech Innovation Challenge 2020 » : « *Les cours de fintech constituent aujourd'hui un quart du programme. L'attraction des élèves pour le 'venture capital' suscite un intérêt fort pour la fintech. Ces dernières années, nous avons augmenté les heures de cours sur le sujet à chaque rentrée.* » La quarantième promotion du master de Dauphine est très féminine avec 26 étudiantes. « *Les femmes représentent effectivement les deux tiers de la classe* », affirme le directeur du master. Un élément notable alors que la *fintech* française n'emploie que 33 % de femmes et affiche seulement 12 % de dirigeantes et 9 % de fondateurs ou cofondateurs...

A 14 heures, le premier groupe, composé de sept étudiants-apprentis entrepreneurs, donne



Séssion de partage d'expérience entre les étudiants du master 224 Banque et Finance de Paris-Dauphine et cinq dirigeants de Fintech à La Place Fintech.

le coup d'envoi du « Challenge » avec la présentation de Surpass, une *assurtech* spécialisée dans les frais d'inscription à des concours et des tests. Debout face au jury, chacun prend la parole (sans notes !) au fur et à mesure que défilent une quinzaine de documents en anglais sur un écran. « *En cas d'échec, une partie des frais d'inscription est remboursée* », explique une étudiante en précisant que pour 100.000 candidats aux tests TOEFL, TAGE MAGE et TOEIC, le taux d'échec est de 26 %. « *Notre statut serait celui de courtier en assurance, plus facile à obtenir que celui de société d'assurance* », précise un étudiant. Les projections financières sont optimistes : après plus de 471.000 euros de revenus en 2021, plus de 1,3 million sont prévus en 2022, puis plus de 1,8 million en 2023 et plus de 2,6 millions en 2024. Et dès 2022, Surpass emploierait sept personnes. C'est maintenant au tour du jury de s'exprimer, les questions fusent : « *Vous dites avoir besoin de 250.000 euros, que voulez-vous financer ?* », « *Votre modèle est innovant mais je ne vois pas l'aspect tech* », « *Avez-vous regardé ce qui se fait aux Etats-Unis ?* », « *Avez-vous la bonne cible car ce sont souvent les parents qui paient ces frais ?* ». Les entrepreneurs en herbe répondent à toutes les questions sans laisser transparaître de stress.

## NE PAS SE LAISSER DÉSTABILISER

**14 heures 40.** L'équipe de Be Healthy Be Wealthy prend place pour promouvoir cette *assurtech* spécialisée dans les avances de frais de santé pour les étudiants modestes et les personnes en difficulté. « *Un cinquième des Français a des problèmes financiers pour sa couverture santé, avance une étudiante. Nous remboursons le montant de la mutuelle moins notre commission.* » « *Nous pourrions nous associer à Doctolib* », indique une autre porte-parole en précisant : « *Nous aurions le statut d'établissement de paiement.* » « *Nous visons 80.000 clients d'ici à cinq ans* », annonce un étudiant. Le jury se montre un peu perplexe. « *Un étudiant modeste paierait-il pour résoudre ce problème selon vous ?* », demande Rodolphe Falzerana, coach d'entreprises. « *Il existe de nombreux centres de santé où les étudiants n'avancent pas les frais* », fait remarquer Isabelle Budd, investisseuse pour le family office Fast Forward. « *Avez-vous une hypothèse de fraude dans votre 'business plan' ?* », questionne Guillaume Aymar de Cambon Partners. Les étudiants s'efforcent de trouver des réponses, sans se laisser déstabiliser.

**15 heures 15.** Les sept fondateurs de Cicada, qui signifie « cigale » en anglais, commencent à projeter leurs diapositives à l'écran (en français cette fois). Leur *fintech* au logo représentant une cigale est une *assurtech* spécialisée dans l'agrégation d'abonnements (gaz, électricité, Netflix, Spotify...). « *En cas de baisse de revenus – pour cause de chômage par exemple –, nous assurons les abonnements jusqu'à six mois*, explique

## TÉMOIGNAGE

**EVA NILSSON**, 24 ans, étudiante du master 224 banque et finance de l'université Paris-Dauphine

### « Aujourd'hui, l'idée de créer une entreprise me fait moins peur »

« Nous avons commencé à travailler sur notre projet de *fintech* début novembre. Nous avons trouvé l'idée d'une *assurtech* pour les éleveurs de porcs avec une caméra infrarouge qui détecte les maladies et une application mobile qui permet de surveiller l'élevage en temps réel. A l'origine, nous avons pensé à un objet connecté pour les animaux et nous avions vu qu'il en existait pour les animaux de compagnie et les vaches. Nous avons choisi de cibler les porcs spécifiquement parce qu'il s'agit du seul animal de ferme qui ne transpire pas. Par conséquent, sa température corporelle est un très bon indicateur de son état de santé. Nous avons



DR

donc décidé de cibler les 14.000 élevages de porcs en France. Puis nous nous sommes réparti les rôles : le *business model*, la caméra infrarouge, la concurrence, l'agriculture en France et les maladies, et une personne du groupe coordonnait le tout. En ce qui me concerne, le travail de recherche et d'analyse sur notre sujet m'a vraiment beaucoup intéressée. Aujourd'hui, l'idée de créer une entreprise me fait moins peur car j'ai pu vivre cette expérience. Je suis actuellement en recherche de stage de fin d'études et je pense que ce type d'expérience peut être valorisant auprès des recruteurs, notamment ceux du capital-innovation. Je le mettrai en avant lors de mes entretiens. »

une étudiante. Nous faisons de l'agrégation de contrats et les gérons aussi. » « *Nous ciblons une population active de 18 à 63 ans, en CDI* », poursuit son camarade. On sent le jury dubitatif. « *Avez-vous parlé à un assureur pour ce projet ?* », « *Ne risquez-vous pas d'encourager le surendettement ?* », « *Vous dites que vous n'avez pas de concurrents sur ce segment, en êtes-vous vraiment sûrs ?* ».

Il est 16 heures et c'est à Lina Rebouh et ses six associés de se lancer pour défendre Fidelpay, « *un moyen de paiement unique pour payer ses courses plus rapidement et utiliser ses cartes de fidélité de façon dématérialisée* », affirme la jeune femme sur un ton énergique. Et l'étudiante de faire une démonstration de « l'app » avec son *smartphone* : grâce à la technologie OCR (« *optical character recognition* », reconnaissance optique de caractères), il suffit de prendre une bouteille d'eau en photo pour voir son prix apparaître. « *Avec ce 'wallet' digital qui contient toutes les cartes de fidélité du client, nous voulons relancer l'usage de ces cartes auprès des générations Y et Z* », déclare une autre jeune femme. « *On demanderait la licence PSIP (prestataire de service*

## → « Les étudiants ont fait simple et bien »

d'initiation de paiement, NDLR) », précise un étudiant. Le jury trouve beaucoup d'intérêt à cette *fintech* à l'heure où la grande distribution cherche à digitaliser les parcours clients. Passionnée par les nouvelles technologies, Lina Rebouh s'est sentie très à l'aise durant son « *pitch* ». « J'étais très motivée à l'idée de participer à ce 'Challenge', dit l'étudiante revenue en août 2019 d'un stage d'un an au siège européen de Microsoft à Dublin, dans le domaine de la finance et de l'intelligence artificielle. *Ce qui*

LA PAROLE À... MIKAËL PTACHEK, président de l'Observatoire de la fintech

## « Les étudiants ont suivi un semestre d'enseignement sur la fintech »

Comment est née l'idée du Fintech Innovation Challenge ?

Il y a quatre ans, lorsque je créais le département dédié aux *fintech* de KPMG, j'ai pris conscience que la transformation des services financiers allait prendre de l'ampleur et qu'il était primordial que ses implications soient intégrées dans la formation des générations à venir. J'enseignais déjà parallèlement depuis plusieurs années à l'université Paris-Dauphine. Lors d'une discussion avec le directeur du master 224 Banque et Finance, nous avons parlé des bouleversements du secteur financier et de la façon d'intégrer les idées de demain dans l'enseignement en finance en passant de la théorie à la pratique. L'idée du « Fintech Innovation Challenge » est alors venue et je l'ai proposée à l'Université.

Comment se déroule en amont la préparation à cet exercice pratique ?

Les étudiants ont suivi un semestre d'enseignement sur la *fintech*, à savoir 90 heures sur le marché,



la création entrepreneuriale, l'environnement réglementaire, la levée de fonds et les relations avec les investisseurs. Ils ont aussi bénéficié d'une séance de partage

d'expérience avec cinq dirigeants de *fintech* (Nickel, Manager.One, Younited Credit, Hipay et Bizao – dont je suis aujourd'hui membre du comité de direction). Ils ont ensuite eu trois mois pour préparer, par groupe de six environ, leur projet de *fintech* afin de réaliser une présentation complète devant le jury.

Qui compose le jury ?

Nous renouvelons le jury à chaque fois pour l'enrichir d'idées et de sensibilités complémentaires. Pour cette troisième édition, nous avons accueilli Guillaume Aymar de Cambon Partners, Rodolphe Falzerana, coach d'entreprises et start-up, Olivier Jean de Nickel, Cécile Bulle de Dauphine-Incubateur, Isabelle Budd, investisseuse pour Fast Forward et Alice Daguerre de KPMG Regulatory.

*m'a plu particulièrement dans notre projet, c'est la technologie liée au paiement. »*

17 heures. Le concept de Pigsure by Farm'In est détaillé par ses six étudiants-fondateurs. Il s'agit d'une *assurtech* dédiée aux éleveurs de porcs qui propose une assurance, la location d'une caméra infrarouge pour détecter les maladies et une « app » mobile permettant de surveiller l'élevage en temps réel (*lire aussi le témoignage d'Eva Nilsson*). « La caméra mesure la température du porc et l'intelligence artificielle prévient l'éleveur en cas de problème », indique une étudiante pendant qu'une autre distribue au jury des exemplaires de contrats-types. Une initiative qui fait mouche auprès des investisseurs, tous intéressés par la solution conçue par les jeunes élèves. Une question taraude les membres du jury: « Pour quelle raison ciblez-vous les porcs ? », demande l'un d'entre eux. « Le porc est le seul animal de ferme qui ne transpire pas, sa température corporelle est donc un très bon indicateur de sa santé », répond une étudiante en expliquant que la solution de caméra infrarouge pourrait aussi être déployée pour d'autres types d'élevages comme les poules. La fin d'après-midi arrive avec le dernier projet en lice dans la compétition : Fructus, un agrégateur de données personnelles via la *blockchain* à destination de sociétés d'assurances et de *fintech*. « La valeur des données personnelles explose, signale un étudiant. Or 40 % des Français seraient prêts à vendre certaines de leurs données. » Le jury est un peu circonspect compte tenu de la sensibilité sur la protection des données personnelles en France.

## LE JURY SATISFAIT

**Les investisseurs** doivent à présent évaluer les six projets. Les délibérations portent sur la description de la nature du projet, les aspects légaux et réglementaires, les prévisions financières à cinq ans et la qualité de l'expression orale. Une des *fintech* se distingue : Pigsure by Farm'In. Les membres du jury sont unanimes : « On a eu un bon collectif », « Les étudiants ont fait simple et bien », « La compréhension du modèle est immédiate ». C'est donc l'*assurtech* spécialisée pour les éleveurs de porcs qui décroche la première place du podium. Mais, dans l'ensemble, les financiers ont été satisfaits de toutes les présentations. « Les étudiants étaient d'un très bon niveau, avec de l'aisance à l'oral et des projets bien élaborés en dépit de certaines petites incohérences, commente Isabelle Budd. Et on a vu de bonnes idées. Il y a de vraies niches à explorer aujourd'hui et on a besoin d'entrepreneurs en France. » « J'ai été très agréablement surpris, confie aussi Rodolphe Falzerana. Les étudiants étaient bien préparés. Cela étant, certains projets avaient testé leurs hypothèses, d'autres non. Avoir un schéma mental d'entrepreneur implique de faire des tests sur le terrain. Il est en outre important de voir s'il y a de l'intelligence collective dans un groupe d'entrepreneurs. » Des enseignements que les étudiants de Dauphine ont sans nul doute bien retenus. ■