

Étude de Marché - Carte Blanche

Projet : Wallet étudiant de fidélisation et de gestion sécurisée des transactions

1. Marché(s) ciblé(s)

Le projet s'inscrit dans le **marché de la vie étudiante numérique** et des **solutions de gestion à destination des établissements d'enseignement supérieur et de leurs associations**. Plus précisément, il se positionne sur le segment des **outils de paiement interne, de fidélisation et de sécurisation des échanges financiers au sein des campus**.

Contrairement aux solutions bancaires généralistes ou aux systèmes de paiement institutionnels classiques, le projet propose un **wallet de niche**, exclusivement conçu pour un usage scolaire et associatif. Il vise à favoriser l'engagement des étudiants dans la vie de leur établissement à travers un système de points récompensant les actions positives (participation aux événements, implication associative, contributions diverses).

L'innovation majeure du projet repose sur l'intégration d'un **moteur de détection de fraude hybride**, combinant règles métier et intelligence artificielle, appliqué à un environnement scolaire. Cette approche permet de garantir l'intégrité des transactions et des points de fidélité tout en restant adaptée aux contraintes et aux volumes d'un écosystème éducatif.

Le projet se situe ainsi à l'intersection des domaines **EdTech** et **Fintech**, avec une forte dimension communautaire et sociale.

2. Clients et utilisateurs

2.1 Les clients (décideurs et financeurs)

Les clients directs du projet sont :

- **Les Bureaux des Élèves (BDE)**
Ils recherchent des solutions leur permettant d'animer la vie étudiante, de stimuler la participation aux événements et de gérer plus efficacement les flux financiers internes (ventes, avantages, récompenses).
- **Les directions d'établissements d'enseignement supérieur**
Elles ont pour objectif d'améliorer l'expérience étudiante, de moderniser les outils de gestion associative et de sécuriser les échanges financiers au sein du campus.

Ces acteurs sont à la fois prescripteurs et financeurs de la solution.

2.2 Les utilisateurs finaux

- **Les étudiants**

Ils utilisent le wallet pour :

- recevoir des points ou crédits en fonction de leur engagement,
- effectuer des achats au sein du BDE,
- bénéficier de réductions, d'avantages ou d'un accès facilité à certains événements.

- **Les administrateurs et analystes fraude**

Il s'agit de membres du BDE ou du personnel administratif chargés de :

- surveiller les transactions et les comportements suspects,
- analyser les alertes générées par le moteur de fraude,
- valider ou invalider les transactions à risque via un tableau de bord dédié.

La distinction entre clients et utilisateurs est centrale, car la valeur perçue par les décideurs dépend directement de l'adoption et de la satisfaction des utilisateurs finaux.

3. Dimension géographique du marché

La stratégie de déploiement est initialement **nationale**, avec un ciblage du marché français. Le projet s'adresse aux universités, écoles supérieures et grandes écoles réparties sur l'ensemble du territoire.

Chaque établissement constitue un marché local indépendant, mais la solution est pensée pour être **mutualisable et scalable**, permettant d'équiper simultanément plusieurs structures distinctes.

À moyen terme, cette approche ouvre des perspectives d'extension vers d'autres pays européens, notamment ceux disposant de systèmes de vie étudiante et associative comparables.

Sur le plan technique, l'architecture est dimensionnée pour gérer des flux multi-établissements et intégrer des données géographiques, notamment dans une optique de détection d'anomalies de connexion ou de transaction.

4. Évolutions du marché en valeur et en volume

4.1 Évolution en volume

Le marché est porté par la **digitalisation croissante des services sur les campus** et par la diminution progressive de l'usage du paiement en espèces. Les solutions de type cashless, wallets mobiles et cartes virtuelles connaissent une adoption accrue dans le milieu universitaire.

La solution développée est conçue pour supporter :

- une montée en charge progressive allant de 1 000 à 10 000 transactions par jour,
- un objectif de performance pouvant atteindre 100 transactions par seconde dans un contexte multi-établissement.

Cette capacité permet d'anticiper une croissance du nombre d'utilisateurs sans remise en cause de l'architecture technique.

4.2 Évolution en valeur

La valeur du marché ne se limite pas au traitement des transactions. Elle repose également sur :

- la réduction des pertes financières liées à la fraude ou aux abus,
- l'amélioration de la gestion budgétaire des associations,
- l'exploitation des données pour mieux comprendre les comportements étudiants.

Des études menées dans les secteurs du paiement numérique montrent qu'un système de détection de fraude efficace peut réduire significativement les pertes, avec un impact direct sur le retour sur investissement de la solution pour les organisations utilisatrices.

4.3 Tendances du marché

Plusieurs tendances structurantes se dégagent :

- convergence des services de paiement, de fidélité et d'analytique au sein de plateformes uniques ;
- attente croissante en matière de sécurité, de traçabilité et de conformité réglementaire (notamment RGPD) ;
- besoin de solutions simples, modulaires et adaptées à des structures non bancaires comme les associations étudiantes.

5. Analyse de la concurrence

5.1 Concurrents directs et indirects

Le marché compte plusieurs solutions existantes :

- **Solutions de paiement campus cashless**
Ces outils permettent de payer sur le campus (restauration, événements, services) mais sont majoritairement orientés vers le paiement et peu vers la fidélisation ou l'engagement communautaire.
- **Wallets étudiants institutionnels**
Certaines solutions proposent des portefeuilles numériques associés à une carte étudiante pour l'identification, l'accès et parfois le paiement, mais sans moteur avancé de détection de fraude ni logique de récompense comportementale.
- **Les solutions françaises existantes (ex. Izly)**
Principalement centrées sur le paiement de services universitaires, elles ne répondent pas spécifiquement aux besoins des BDE en matière de fidélisation et de gestion associative.
- **Outils de gestion d'associations étudiantes**
Ils proposent la gestion d'événements ou de partenariats, mais sans véritable système de wallet ni sécurité transactionnelle avancée.

5.2 Limites des solutions existantes

Les solutions actuellement sur le marché présentent plusieurs limites :

- faible personnalisation pour les besoins spécifiques des BDE,
- absence ou faible niveau de détection de fraude,
- peu de valorisation des données comportementales,
- manque d'outils dédiés à l'engagement étudiant.

6. Facteurs de différenciation du projet

Le projet se distingue des solutions existantes sur plusieurs points clés :

1. Orientation engagement et fidélisation

Le wallet ne se limite pas au paiement. Il valorise l'implication étudiante et renforce la cohésion au sein de l'établissement.

2. Moteur de détection de fraude hybride et scalable

L'association de règles métier et d'intelligence artificielle permet une détection proactive des comportements anormaux, tout en restant compatible avec une montée en charge multi-établissement.

3. Approche analytique et pilotage

Les tableaux de bord permettent aux BDE et aux établissements de suivre les usages, d'identifier les anomalies et d'optimiser leur stratégie d'animation étudiante.

4. Solution pensée pour le milieu scolaire

Contrairement aux outils bancaires ou génériques, le projet est conçu dès l'origine pour répondre aux contraintes, aux volumes et aux usages spécifiques des établissements d'enseignement.

Conclusion

Le marché des solutions de paiement et de fidélisation pour la vie étudiante est en pleine structuration. Bien que plusieurs acteurs proposent déjà des solutions de paiement campus, peu d'entre eux adressent simultanément les enjeux d'engagement étudiant, de fidélisation et de sécurité avancée.

Grâce à son positionnement ciblé, son moteur de fraude scalable et sa dimension analytique, le projet se différencie clairement des solutions existantes. Il répond à un besoin réel des établissements et des associations étudiantes, tout en offrant un fort potentiel d'évolution et de déploiement à grande échelle.